

《服装应该这样卖》

图书基本信息

书名：《服装应该这样卖》

13位ISBN编号：9787301115411

10位ISBN编号：7301115415

出版时间：2007-2

出版社：北京大学

作者：王建四

页数：211

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《服装应该这样卖》

内容概要

《服装应该这样卖》是服饰待业老板、店长及销售人员的实用宝典，也是馈赠员工及加盟店的绝佳礼物，可以说是国内服饰销售行业第一本“上午学完下午就能用”的最具实操性的书籍！书中的88个经典场景极具代表性，是店面销售中每天都会遇到，并且许多销售人员都非常头疼的问题。每个场景均以客户需求为线索，以销售人员的沟通能力为核心，按“错误应付”、“问题论断”、“导购策略”和“语言模板”的顺序逐一讲述，简明易懂，可操作性极强。

不管您是店面老板还是店员，您可能没有意识到：您的店面可能每天都在把顾客赶走！可能每天都少卖了五六件衣服！店面销售不专业，店员未经培训，结果必然导致销售客和利润的流失，同时损害了店铺赖以生存和发展的基础——品牌形象。而这一切都源于销售人员采用了合理的沟通方式与习以为常的销售技巧，实际上，销售人员表达内容的方式比内容本身重要得多。

《服装应该这样卖》中的方法与技巧都是经过服饰门店实战运用并被证明行之有效的，对急需提升自身能力但又异常忙碌的销售人员来说，每天只需花上几分钟，就能轻松掌握服装销售秘诀，给店铺的业绩带来翻天覆地的变化！

《服装应该这样卖》

书籍目录

推荐序一 推荐序二 自序 第一章 如何处理与顾客的关系 第二章 如何处理服装的穿着问题 第三章 如何处理服装的品质问题 第四章 如何处理顾客的价格异议 第五章 如何处理顾客的折扣及优惠问题 第六章 如何处理顾客的投诉问题

《服装应该这样卖》

精彩短评

- 1、 1.23 周六
- 2、 销售人员，店长，服饰老板必读之书！
- 3、 圆滑技巧罢了,如果把不适合客户的衣服卖给客户的话消费群体一定锐减
- 4、 not bad!
- 5、 不知所云，千万别买
- 6、 很多雷同的问题，技巧总结下来大概是 1 真诚的赞美 2 诚挚的道歉 3 回避正面话题而言其他优势。不管是商品本身，价格，质量，服务，均可采用以退为进的方式
- 7、 取题新颖，但感觉还是没有完全脱离理论，但实用的目标是好的~~
- 8、 比较实用
- 9、 场景很经典，有不少善的对应，可以吸收、学习。偶尔也有些过于离奇的对答。值得再看的书。二倍速。
- 10、 258369
- 11、 是零售店员的培训资料，粗粗翻了一下，跟标题差距还是很远，而且不同的服装应该有不同的营销模式。这本书说起来，服装店能用，其他零售店店员也能用用，没什么针对性。

《服装应该这样卖》

精彩书评

1、这本书主要讲的是做服装行业的话术，有点像电信的应答手册。不过，里面有很多地方都是以损害消费者权益为代价的，这样的公司，可能一时兴旺，长久来看，以钱为中心的公司，没有根基，无法基业长青。提高消费者的满意度，不能只是在话术上。看了之后，挺长见识，推荐给爱买衣服的大家看看。不过，这个属于下三流的做法，看看一流的企业都是提升设计，制作，塑造自身的理念。ZARA，优衣酷都有自己的一套核心的东西，那才是我们应该学习的，而不是仅仅在话术。

《服装应该这样卖》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com