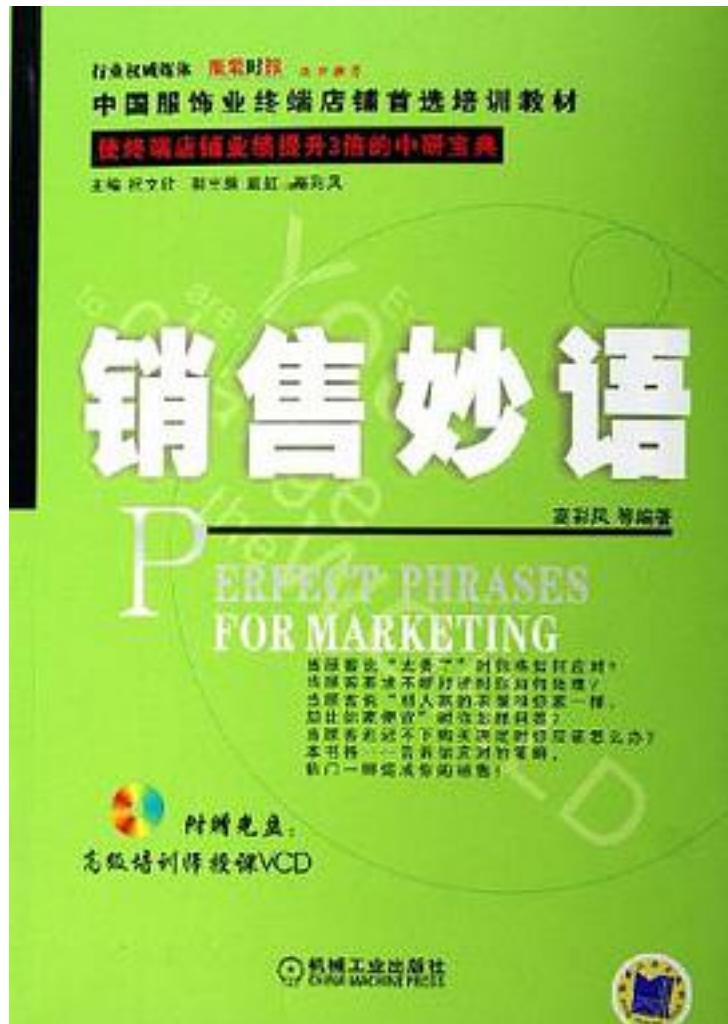


销售妙语



[销售妙语 下载链接1](#)

著者:高彩凤

出版者:机械工业出版社

出版时间:2006-1

装帧:平装

isbn:9787111183051

当顾客说“太贵了”时你将如何应对?当顾客要求不断打折时你如何处理?当顾客说“别

人家的衣服和你家一样。却比你家便宜”时你怎样回答?当顾客迟迟不下购买决定时你应该怎么办?本书将一一告诉你应对的策略。本书从日常的标准应对语言、服务语言的原则、顾客购物心理、分析、开始销售的语言技巧、引发顾客购买欲望的语言、如何解决顾客不满、如何用语言把握结束销售等角度进行归纳，并把店铺中常遇到的顾客问导购而导购却不知该如何回答的问题进行总结，并归纳出最巧妙的回答方式。

服装行业终端店铺导购因与顾客语言沟通不当而造成客源的损失是直接影响着店铺销售业绩的重要因素之一，如何提高导购的语言沟通技巧，从而招揽顾客、提高店铺营业额，是每个服装店急需解决的问题。

本书面向广大服装行业终端店铺导购群体，运用导购工作中的真实案例，从服务语言技巧、顾客心理分析、询问顾客的技巧、掌握促销时机等方面对导购的语言沟通技巧进行了详细的阐述。该书针对性强，内容实用。

作者介绍:

目录:

[销售妙语](#) [下载链接1](#)

标签

评论

[销售妙语](#) [下载链接1](#)

书评

销售有太多技巧，抓住顾客心理，引发顾客兴趣，而光有技巧是不够的，还要有一份对顾客的真诚。见过的太多，顾客已经厌倦了油滑的技巧，有时候一个新入行的销售，毫无技巧的真诚，还能赢得顾客的信任。

[销售妙语](#) [下载链接1](#)