

服装热销有绝招



[服装热销有绝招_下载链接1](#)

著者:肖晓春

出版者:北京大学

出版时间:2009-5

装帧:

isbn:9787301151051

《服装热销有绝招》是服装服饰企业内训及经销商大会王牌培训课程“服装销售实战情景训练营”的完整教材，也是服装服饰导购、店长及主管、加盟商必备的实战宝典，更

是馈赠员工及加盟商的最佳礼物。书中101个销售情景极具代表性，是服装服饰销售中每天都会遇到却又难以应对的问题。每个销售情景均以客户需求为出发点，以服装服饰销售人员的沟通技能为线索，按“常见应对”、“引导策略”、“妙语范例”、“方法技巧”和“举一反三”等结构逐一讲述，简洁易懂，即学即用！每天只需花上几分钟，学会三五句销售妙语，每天多卖三五件衣服，30天内妙语连珠、业绩飙升！

《服装热销有绝招》及培训课程适用人群：服装服饰与珠宝首饰专卖店／专柜的导购、店长、加盟商、代理商，以及品牌企业的市场督导、培训师、区域主管、零售经理、营运经理、营销总监等相关人员。

作者介绍:

肖晓春，品牌营销顾问、业绩提升专家。长期致力于为品牌注入文化灵魂、提高产品附加值的研究与应用，帮助企业实施品牌文化营销策划，赋予品牌载体的产品文化内涵，并以喜闻乐见的品牌故事、产品解说方式诠释品牌文化，低成本、高效率推广品牌并提高附加值。

十多年以来，肖老师深入调研数以千计的门店终端，总结出最常见又难以应对的销售服务典型问题或情景，提供完全针对性的问题解决策略以及令顾客满意的销售服务妙语，配合“实战培训+执行顾问+现场教练”的顾问式培训模式，实现快速、持续地业绩提升。

肖老师广受欢迎的培训课程有：“汽车销售实战情景训练”、“汽车销售天龙八部”、“汽车代理经销商超级赢利模式”以及为汽车企业、4S店、汽车美容店及维修服务站量身定做“销售服务沟通解决方案”、“门店业绩提升解决方案”以及“连锁店督导与培训解决方案”等。

目录: 第1章 寻机开场 情景1 顾客走进服装店／专柜 情景2 顾客与同伴一起选购衣服 情景3 老顾客再次光临店铺 情景4 旺场时多位顾客同时进店 情景5 顾客进店后慢慢走，到处看衣服 情景6 顾客进店后直接去看某件衣服 情景7 顾客在某件衣服前停下脚步仔细看 情景8 顾客提出“你不要跟着我，我先随便看看” 情景9 顾客说“你别唠唠叨叨，我自己会挑” 情景10 顾客随便看到一件衣服就问“多少钱” 情景11 顾客爱理不理，对推荐的衣服不感兴趣 情景12 顾客进店看了一会，什么都不说就要离开第2章 需求挖掘 情景13 顾客想选购什么类别的衣服 情景14 顾客选购衣服时重点考虑哪些因素 情景15 顾客想选购什么价位的衣服 情景16 顾客喜欢什么款式的衣服 情景17 顾客喜欢什么面料的服装 情景18 顾客喜欢穿什么颜色的衣服 情景19 顾客喜欢什么风格的服装 情景20 顾客购买衣服是自己穿还是送人 情景21 顾客只是想逛逛，还是今天就买 情景22 顾客看了很多衣服都不满意第3章 引导体验 情景23 顾客只是看衣服，不愿意试穿 情景24 你们卖衣服的肯定都说自己的衣服好啦 情景25 我本来就胖，穿上这衣服就更显胖了 情景26 这件衣服的颜色不适合我 情景27 这种料子看起来显旧，像旧衣服一样 情景28 你们的衣服太少了，挑来挑去都找不到喜欢的 情景29 这个款式太普通了，满大街都是 情景30 这个款型与去年的旧款差不多啊 情景31 这款打折的衣服挺好的，可惜是旧款 情景32 你们的衣服做工太粗糙了，这么多线头 情景33 这件衣服穿在我身上，感觉怪怪的 情景34 顾客试穿的衣服很合身，但她总觉得小了点 情景35 我穿这衣服太成熟、老气了 情景36 这件衣服款式太老土了 情景37 衣服只剩一件，顾客要求拿新的 情景38 顾客试穿多件衣服后，什么都不说就想离开第4章 拒绝应对 情景39 我不要纯棉的，太容易皱 情景40 双丝光棉也是棉，怎么比纯棉贵好几倍呢 情景41 毛料服装经常要干洗，太不划算了 情景42 丝绸服装每次洗完都要熨烫，多花时间啊 情景43 这件衣服不能机洗，那多麻烦啊 情景44

这件衣服的料子很普通啊，为什么这么贵 情景45 我没有听说过你们这个品牌 情景46
你们是新牌子，质量能保证吗 情景47 什么国际名牌，你们是假洋品牌 情景48
顾客很喜欢，但其同伴觉得不太好 情景49
顾客看中了一件衣服，但被闲逛顾客随口否定 情景50
你们的衣服我以前买过，但觉得不好 情景51 虽然好看，但我没必要买这么好的衣服呀
情景52 我已经有一件类似的衣服了 情景53 我的同事也买了一件，我还是不要了 情景54
你们品牌经常打广告，费用肯定都摊在我们身上 情景55
我还想到别处比较一下再决定 第5章 异议处理 情景56 这件衣服太贵了 情景57
你们的衣服可以打几折 情景58 过季的服装打四折，为什么新品不打折呢 情景59
顾客明明很喜欢，但还是拼命砍价 情景60 你们的衣服比不上A品牌的 情景61
同样的衣服，B专卖店比你们便宜多了 情景62 国际名牌都打折，你们凭什么不打折
情景63 我经常在这附近逛，等你们折扣低些再买 情景64
新品打八折，过几天会不会更低 情景65 现在不打折，我就等到你们转季清仓时再买
情景66 一点折扣都不打，那我就不要了 情景67 今天带的钱不够，下次再买吧 情景68
我是你们的老顾客了，可以优惠多少 情景69 赠品没什么用，直接换成现金抵给我吧
情景70 谁说打折后不能送赠品，我两样都要 第6章 交易促成 情景71
你们的售后服务怎么样 情景72 这衣服是买来送人的，如果不合适怎么办 情景73
这两件衣服都不错，不知道选哪件好 情景74 太贵了，我没必要买这么好的衣服 情景75
就这样决定是不是太冲动呢 情景76 还是等我太太来看过后再决定吧 情景77
我最近手头紧，下个月再买吧 情景78 我是诚心想买，都来过几次了，再优惠些就买了
情景79 别说那么多啦，再少30元我就要了 情景80 我还想再考虑考虑 情景81
顾客到别的服装店对比后又回来 情景82 借助顾客的同伴促成交易 情景83
顾客付款后进行多件关联销售 情景84 对成交后的顾客进行心理引导 第7章 售后服务
情景85 顾客购买商品后不愿意提供详细的顾客档案 情景86
新货上市及促销活动提前通知VIP顾客 情景87 特殊日子给老顾客个性化关怀 情景88
顾客不愿意配合介绍新顾客 情景89 在退货期内，顾客因质量问题要求退换货 情景90
因款式等非质量问题，顾客要求退换货 情景91
无法证明是质量问题，但顾客大声嚷嚷要求退换货 情景92
顾客遗失销售小票，但坚持要退换货 情景93 顾客过了退货期，但坚持要退货 第8章
怨诉处理 情景94 顾客抱怨专卖店网点太少，购物不方便 情景95
顾客抱怨营业高峰时段导购招待不周 情景96 顾客投诉购买的毛料衣服起毛、起球
情景97 顾客投诉刚买的衣服洗后掉色 情景98
顾客投诉导购没有提示洗涤方法造成衣服变形 情景99 顾客投诉导购售后服务态度差
情景100 顾客投诉服装维修时间过长 情景101 顾客投诉更换拉链、纽扣等收费不合理
· · · · · (收起)

[服装热销有绝招_下载链接1](#)

标签

【5】眼界

服装销售的书

9638527411

评论

在上图看的，用1个小时就看完了。写得很浅显，实用性较强，因为有话术可以参照。虽然总觉得有点浅，但如果面向店员的话定位还比较准确。其实看这本书主要为了瞅瞅店员咋给咱设套的！以后听到类似的话我就能反应过来啦。

服装

[服装热销有绝招_下载链接1](#)

书评

[服装热销有绝招_下载链接1](#)