

服饰导购专业销售技巧

【课程大纲】

1、女装品牌的专业销售

把顾客当作自己的作品
努力创作令人感动的作品
专业销售的三个步骤
* 分享：西武百货的楼层销售冠军

2、不同品牌顾客商品推荐（少淑、新潮、成熟）

判断顾客的风格特征
款式、色彩、配饰
实际销售案例分解
* 分享：彭丽媛出访的服装搭配

3、解决顾客的特别需求

解决顾客职场转换的烦恼
帮助顾客挑战禁忌色彩
满足顾客对流行的向往
* 案例：挖掘顾客潜质提升连带销售

4、商务男装的专业销售

一般顾客选择西装的误区
解决非标准体型顾客的苦恼
西装款式、色彩的细微变化
* 分享：找不到满意的西装原因

5、西装在不同场合的搭配

不同商务场合的商品推荐
不同休闲商务场合的搭配
衬衫、领带的个性展示
* 分享：奥巴马服装搭配的用意

6、休闲男装的流行象限

4大流行男装风格
潮流男装的搭配案例
服装推荐与连带销售
* 案例：满足顾客的具体愿望