

## 卖场业绩倍增的顾问式服务（2日）

### 1. 不同年龄目标顾客层

达成顾客满意的相关因素  
不同年龄段顾客消费特征  
不同年龄顾客的销售技巧

\* 研讨：分析目标客层的特征

### 2. 判断顾客的消费欲望

观察顾客的穿着的举止  
判断顾客的生活模式  
不同欲望顾客的消费技巧

\* 演习：顾客消费类型分析

### 3. 不同性别的顾客分析

社会心理学调查报告  
男性与女性的行动差别  
不同性别顾客的接待

\* 案例：当顾客犹豫不决

### 4. 判断顾客的性格分类

妙趣横生的性格测试  
心细观察把握顾客的性格  
投其所好 顺其自然

\* 演习：不同性格顾客的接待

### 5. 提供专业的量身定制服务

中国服饰文化的发展历程  
国际流行服饰在中国的呈现  
零售导购的义不容辞的使命

\* 分享：中国服饰消费的怪圈

### 6. 色彩学知识与服饰搭配

色彩学的基本理论  
职场服饰搭配原则  
休闲服饰搭配原则

\* 演习：服饰搭配思考题

### 7. 西装的选择与搭配

如何帮男士选择西装  
男性V区的配色要点  
不同体型的衬衫和领带

\* 分享：中国人穿西装为何不精神

### 8. 配饰画龙点睛的作用

服装各部位的相互关系  
服装整体搭配的面积比  
选择配饰品的关键因素

\* 演习：配饰品搭配思考题