

---

## 2、时尚导购的专业销售技巧 (1-2 天)

### 课程目标：

虽然在零售行业提升销售业绩依靠的是品牌的知名度高和过硬商的品质质量，然而，销售过程中如果没有娴熟的专业技能和敏锐的流行知识就无法达成销售。

本课程以色彩搭配的专业知识为基础，用宏大的国际时尚视野给大家分享时尚店员必须掌握的专业销售技巧。

#### 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