
品牌服装精英导购销售技能提升

课程纲要：

该课程重点讲解一个优秀导购如何提升个人综合素质和“绝对成交”的销售技能，课程通俗易懂，以实战演练为主，让学员互动参与和体验，活学活用，是高端品牌终端店长、销售顾问必修之课。

第一模块：导购角色定位与认知

导购的角色定位

导购的功能和作用

导购的工作职能

导购的日常工作内容及程序

导购必备的工作技能

第二模块：导购对品牌的认知

商品与品牌的概念

品牌定位与消费群体

品牌的四度模型打造

品质与品牌的关系

熟记公司品牌优势

第三模块：导购个性特征与销售业绩

导购形象与成交率

导购行为与成交率

导购语言与成交率

成功的销售从了解自己开始

你了解不同类型的顾客吗？

洞察顾客的技巧

第四模块：优秀导购必练的9大功力

强力的销售热情

对产品的绝对忠诚度

丰富的商品知识

熟练的色彩搭配技巧

熟练的陈列展示技巧

熟背销售话术

运用思维导图记住你的顾客

跟踪老顾客的服务技巧

搜集客户意见及时反馈给公司

第五模块：导购实战销售技能训练

导购肢体语言训练

导购说话胆量训练

导购说话音量与语速训练

导购的亲和力训练

学会赞美你的顾客

制造销售氛围，团队协作

(销售实战演练 学员分组模拟演示)

第六模块：让业绩翻倍的“销售话术”

什么是销售话术

销售话术的魅力

如何编写销售话术

开放式提问的技巧

封闭式问话的技巧

假设成交

让顾客的同伴成为导购

充满自信，肯定回应

推介商品专业性不夸张

用数字和真实案例来做说明

如何回答顾客敏感性提问

帮顾客解决所有想问的问题

不要与顾客争辩

顾客就是我的老师

真心喜欢每一个顾客

善用意念感召你每一个老顾客

将最好的信息告诉你的顾客

节假日要时刻想着你的顾客

帮你的顾客解决力所能及的难题

(销售话术演练 学员一对一模拟演示)

第七模块：优秀导购自我管理

不要浪费自己和顾客宝贵时间

不要将负面情绪带给顾客

学习模仿从优秀到卓越

忠诚职业才能成就未来

用微笑带来业绩增长

与每一位顾客分享你的快乐！