

<<顾问式销售101问>>

图书基本信息

书名：<<顾问式销售101问>>

13位ISBN编号：9787508839981

10位ISBN编号：7508839986

出版时间：2013-3

出版时间：龙门书局

作者：赵伟

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<顾问式销售101问>>

内容概要

《顾问式销售101问:服饰搭配与推荐技巧》的创作源于个人从业多年的实战经验，尤其是近年来的咨询和培训实践。

书中精选了101个终端销售人员最常遇到的问题，既有理论的分析，又有实践的感悟，还有方法和技巧的归纳，涉及了色彩、搭配、礼仪、心理等多个方面，并给出了简要的解答和实用的策略和技巧。

《顾问式销售101问:服饰搭配与推荐技巧》图文并茂，深入浅出，针对性强，读者可以轻松上手并快速取得较好效果。

《顾问式销售101问:服饰搭配与推荐技巧》既可作为服饰导购人员的培训教材，也适用于服装等相关专业学生参考使用，同时也能为广大服装爱好者的个人搭配提供方法、美化自我。

<<顾问式销售101问>>

作者简介

赵伟，中国服装设计师协会理事、培训中心高级讲师，著有《服饰推荐与搭配技巧》、《奢侈品管理与服务》等书。

<<顾问式销售101问>>

书籍目录

- 第1章 顾问式销售概述 / 2 第一节 顾问式销售的本质 / 3 1. 什么是顾问式销售？
/ 3 2. 顾问式销售的价值何在？
/ 5 第二节 顾客需求分析 / 7 3. 为什么要进行顾客需求分析？
/ 7 4. 顾客偏好分析从什么地方开始？
/ 9 第2章 人是时装的主角 / 10 第一节 顾客脸型分析 / 11 5. 影响顾客脸型的因素有哪些？
/ 11 6. 怎样鉴别顾客脸型？
/ 12 7. 如何了解顾客体型？
/ 13 8. 怎样区分顾客体型？
/ 14 9. 为什么要了解人的量感？
/ 15 10. 人的整体体型可分为几种？
/ 16 第二节 人体色分析 / 18 11. 如何认识人体色？
/ 18 12. 人体色彩的基本特征有哪些？
/ 19 第3章 比时装更炫目的是色彩 / 22 第一节 千颜万色靠整理 / 23 13. 什么是三原色和色相环？
/ 23 14. 色彩分类及冷、暖如何划分？
/ 24 15. 什么是色彩三属性？
/ 25 第二节 色彩搭配秘籍 / 26 16. 常见服装色彩的心理效果、场合用色及搭配原则是什么？
/ 26 17. 怎样运用人体色与服饰色的对应关系？
/ 30 18. 色彩搭配的原则有哪些？
/ 35 19. 多件服装搭配的原则是什么？
/ 37 20. 如何运用色彩的视觉感受？
/ 39 21. 为什么要掌握服饰色彩的搭配规律？
/ 41 第4章 销售顾问的增值器 / 42 第一节 塑造打动顾客的第一印象 / 43 22. 专业的仪表形象能为终端销售人员带来什么？
/ 43 23. 如何打造吸引顾客的专业妆容？
/ 45 24. 待客中的仪态标准是什么？
/ 46 第二节 “说”的方式 / 47 25. 如何用规范的服务用语吸引顾客？
/ 47 26. 销售中电话礼仪的重要性如何体现？
/ 48 第三节 肢体语言 / 50 27. 怎样用积极热情的态度感染顾客？
/ 50 28. 接待顾客时应如何使用手势？
/ 51 29. 接待顾客时应如何递接物品？
/ 52 30. 终端销售人员工作中的举止禁忌有哪些？
/ 53 第5章 解读顾客的秘密 / 54 第一节 顾客消费需求特点 / 55 31. 不同性别顾客的消费特点及接待方法是什么？
/ 55 32. 不同年龄顾客的消费特点和接待方法是什么？
/ 56 第二节 顾客类型分析 / 57 33. 如何掌握不同类型顾客的心理特点及接待方式？
/ 57 第三节 如何了解顾客需求 / 59 34. 怎样选择最佳时机接近顾客？
/ 59 35. 接近顾客时如何了解顾客需求？
/ 60 36. 我该如何消除与顾客的陌生感？
/ 61 第四节 语言的艺术 / 62 37. 如何用赞美触动顾客？
/ 62 38. 如何用问话技巧引导顾客？
/ 63 39. 与顾客交流时如何聆听？
/ 64 第五节 成为服装商品专家 / 65 40. 如何让顾客认可专业的搭配？
/ 65 41. 推荐时如何成为时尚潮流专家？
/ 66 42. 推荐时如何成为实用服装解析专家？
/ 67 43. 为什么要了解服装风格、细节设计及特殊之处？

<<顾问式销售101问>>

- / 68 44.了解竞争品牌的目的何在？
- / 69 45.为什么要把握服装合体度？
- / 70 46.在销售中如何提升“附加价值”？
- / 72 第六节卖点挖掘 / 74 47.怎样做服装动态演示？
- / 74 48.为什么要帮助顾客试穿？
- / 75 49.如何进行连带销售？
- / 76 第七节如何处理异议 / 78 50.怎样处理顾客的拒绝？
- / 78 51.如何处理价格异议？
- / 80 第八节销售细节 / 81 52.建议购买的方法有哪些？
- / 81 53.为什么要掌握价格与类型的优劣势？
- / 82 54.如何用次佳款、色代替最佳货品？
- / 83 55.成交时的细节表现有哪些？
- / 84 56.售后流程有哪些？
- / 85 第6章材质创造时装之美 / 86 第一节面料分类及特点 / 87 57.天然纤维面料的分类及特点是什么？
- / 87 58.化学纤维面料的分类及特点是什么？
- / 90 第二节面料洗涤保养知识 / 92 59.材质，传达服装最本质的美 / 92 60.如何向顾客介绍化学纤维面料的洗涤保养常识？
- / 93 61.服装面料、材质对搭配的影响如何？
- / 95 第7章激活销售的推荐技巧 / 96 第一节专业分析能力 / 97 62.推荐时如何刺激、引导顾客的购买欲望？
- / 97 63.如何掌握产品介绍的技巧？
- / 98 64.什么是推荐的“一二三多”法则？
- / 99 第二节专业推荐技巧 / 100 65.推荐时如何回答顾客的问题？
- / 100 66.如何在推荐时鼓励顾客试穿？
- / 101 第8章和谐而富于变化的搭配与推荐 / 102 第一节风格之于时装 / 103 67.什么是时装风格？
- / 103 68.决定服装量感的因素有哪些？
- / 104 69.脸型与领型之间的关系如何？
- / 105 70.怎样找到人体风格与服饰风格所对应的服饰？
- / 107 第二节风格推荐与搭配 / 109 71.如何掌握民族风格服饰的推荐与搭配？
- / 109 72.如何掌握中性风格服饰的推荐与搭配？
- / 111 73.如何掌握淑女风格服饰的推荐与搭配？
- / 113 74.如何掌握前卫风格服饰的推荐与搭配？
- / 115 75.如何掌握自然风格服饰的推荐与搭配？
- / 117 第三节场合推荐与搭配 / 119 76.严肃职场推荐与搭配应注意什么？
- / 119 77.时尚职场推荐与搭配应注意什么？
- / 121 78.社交场合推荐与搭配应注意什么？
- / 122 79.休闲场合推荐与搭配应注意什么？
- / 124 第四节实现服饰搭配平衡 / 126 80.服饰搭配中如何修饰颈部线条？
- / 126 81.修饰肩型的服饰搭配方式有哪些？
- / 127 82.怎样为手臂粗与细的人搭配服饰？
- / 128 83.胸部平坦与胸部丰满的人如何搭配服饰？
- / 130 84.平衡腰部线条的搭配方式有哪些？
- / 132 85.服饰搭配中如何修饰臀型？
- / 134 86.高挑与小巧的人搭配服饰时应注意什么？
- / 136 87.丰满与骨感的人搭配服饰时应注意什么？
- / 139 第五节图案修饰平衡法 / 141 88.条纹修饰法的特点如何掌握？
- / 141 89.图案修饰法的特点如何掌握？

<<顾问式销售101问>>

- / 143 90.色彩修饰法的特点如何掌握？
- / 145 第9章如何让顾客成为衣装达人 / 146 第一节服装搭配技巧 / 147 91.推荐顾客必买的10件单品是什么？
- / 147 92.如何掌握推荐服装时的叠搭技巧？
- / 148 93.最适合铅笔裤或锥裤的上衣有哪些？
- / 150 第二节配饰搭配技巧 / 151 94.不同的脸型适合佩戴哪种太阳镜？
- / 151 95.让顾客变时尚、变酷的搭配单品有哪些？
- / 153 96.如何利用饰品画龙点睛？
- / 154 97.饰品可以掩饰缺点吗？
- / 156 98.搭配时如何让腰带看起来更时尚？
- / 158 99.如何推荐让双腿更显修长的丝袜？
- / 160 100.为什么推荐包包要与顾客身高及服装相匹配？
- / 163 101.如何掌握鞋子的推荐技巧？
- / 165 后序 / 166

<<顾问式销售101问>>

章节摘录

版权页：插图：如何处理价格异议？

以高衬低 用高价位的货品与低价位的比较，来衬托低价位的货品物美价廉；或者根据品位，选择价位。

例如：这款好是好，就是有点贵了。

那您再看一下这款衣服，跟您看的这款的颜色及款式都几乎是一样的，我们现在为了答谢老顾客，刚把这款衣服调整到半价，适合你的需求又物美价廉，是您最好的选择。

大数怕算 学会帮助顾客算账，当一件衣服价格比较昂贵时，可将其分解到实际穿着的次数，再用价格除以次数就能得到每次穿着时的钱数，价格就会相当低廉合适了。

例如：2000元 / 100次=20元 / 次（当你为顾客打扮最漂亮时，也是工作最出色的时候）；1000元 / 10次=100元 / 次（当顾客的价格降下来的时候，穿着的次数也在降低，成本就在升高）。

塑造价值 要有好的信誉、口碑和品质。

例如：你们的衣服怎么这么贵呀，一件小衫要1000多块？

您可以感受一下这款面料，此款面料是进口的，而且是立体剪裁，穿起来特别舒服，像这种T恤款式比较大方，穿着时间很长，不容易过时、变形，这样算下来一千多块钱一点也不贵，如果您买一件二三百元钱的衣服，穿几次就不穿了，那也是一种浪费呀。

钱重要还是适合与效果更重要 价格往往是顾客考虑是否购买的重要因素。

顾客都希望买到物美价廉的商品，但有时真正适合顾客的商品并且能穿出很好效果的并不多，所以在价格上有异议时，销售人员一定要以专业的分析能力来说服顾客，并淡化价格。

销售细节 建议购买的方法有哪些？

请求成交法 多用于VIP和老顾客，没有距离感，对销售人员的建议常采纳的顾客适合这种销售方式。

如：“您的衣服一直都是我给您推荐的，哪件不适合您呐，每件都衬得您既年轻又有气质，这是今年最流行的款式，您放心穿好了，不适合您的我都不给您介绍，给您包起来了啊。”

” 今日购买法 中国有句古语叫“夜长梦多”，顾客看好又有些犹豫的货品，最好是在当日成交。

现在的顾客不稳定性因素很多，尤其是女性顾客，就怕细想，隔了一夜，左右权衡，放弃的概率就会增大。

二选一法 多用于犹豫不决、只能接受一件的顾客，这种顾客在推荐的时候要把握数量，不能推荐过多，会让顾客“看花眼”，影响成交，如：“您喜欢长款还是短款？

”、“喜欢粉色还是灰色？

” 有限数量法 是挽留顾客的一种方式，顾客总是会有“再看看”的比较心理，总认为还会有款式更好、颜色更好、价格更好的商品，所以对顾客进行说服，如：“您喜欢就选上吧，我们这款现在只有一件了，全国各地也调不到货，您穿上显得更年轻、干练，如果您不选，过一会儿卖掉了多可惜啊

。” 库房销售法 适用于尊贵、傲慢的顾客，在了解其性格等隐性因素后，为了将尊贵与重视表现得更好，可针对性地使用这种方式。

货品可以是不好卖的但一定要是适合顾客的，如：“XX女士，您过来了，我们现在有一款衣服特别适合您，我都没往卖场挂，就给您留着呢，您试一下吧。

”

<<顾问式销售101问>>

编辑推荐

《顾问式销售101问:服饰搭配与推荐技巧》是一本简单、实用，为广大女性朋友提供许多过去每天穿衣时想都没想过的、但对塑造自身形象至关重要的穿衣法则！

书中集合了101个终端销售人员及消费者最常遇到的问题，涉及色彩、风格、搭配、礼仪、心理等多个方面，为从事服装终端销售人员提供最睿智的分析、最生动的讲解、最有效的手段和可供应用的方法和技巧。

同时让消费者穿衣并不只是“遮丑”、穿得美，更重要的是整体的平衡感与协调感，这样才能穿出独特的个人风格。

《顾问式销售101问:服饰搭配与推荐技巧》既适合作为终端销售人员的培训教材，塑造个人形象的穿衣法则，也适合作为服装相关专业学生的参考用书。

<<顾问式销售101问>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>