# 服装专卖店销售技巧

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-20

*第一篇：服装专卖店销售技巧服装专卖店销售技巧一、顾客大致分为以下几种类型：休闲型这一类人群多以青年、中年人为主，大多数人是在工作之余，毫无目的的到艾上乐品商场来闲转，以此来消磨时间，此人群并没有购物的欲望，在闲转的过程中寻轻松与满足，寻找...*

**第一篇：服装专卖店销售技巧**

服装专卖店销售技巧

一、顾客大致分为以下几种类型：

休闲型

这一类人群多以青年、中年人为主，大多数人是在工作之余，毫无目的的到艾上乐品商场来闲转，以此来消磨时间，此人群并没有购物的欲望，在闲转的过程中寻轻松与满足，寻找一下视觉上的快感。用视觉上的快感来达到心理的满足。

引导型

这一类人群，多以文化层次比较高、职业女生比较多，生活、工作节奏比较快，没有太多的多余时间，不像休闲人群那样闲逛，为了节省时间，会通过看报纸、电视广告来了解自己所需的产品，通过广告内容对商品产生强烈的好奇心和强烈的购物欲望。

盲目型

这一类人群多是冲动型人，容易被人误导，购物没有目标，见什么商品都喜欢，只要销售人员热情服务，此顾客就会不计后果的进行购买，所观的商品不是自己所急需的或必需品，往往回到家以后或他人说不好时就后悔，商场退货换货的原因大多是盲目型人所造成的，是热情的服务人误导的，所造成的结果。

理智型

这一类人群文化层次比较高，对任何事情大都有自己的主见，不容易被广告的花言巧语所误导，对自己所需求非常明确，多以白领、金领的女士为主，此阶层女士一般自身条件非常优秀，自信心很强，对产品广告和销售人员不论你多么热情，只要不是她的需求，你是说不动她的，此类人群会理智的按照自己的需求进行购物。

二、怎样改变以往的销售方法呢？要具备以下几个条件：

1、首先要经过严格的色彩搭配培训，熟练掌握四季色彩理论与四季服装色彩搭配技巧。

2、要学会观察顾客，掌握消费心理知识。

3、要培训进货与销售技巧。

4、经过严格培训的销售人员才会给经营带来大的经济效益。

5、当您来到索易视觉形象工作室，您会找到应对这四种人的答案！

6、内容包括国际流行色、上货的原则、服装搭配的技巧、顾客心理、销售的语言技巧等。

**第二篇：服装专卖店销售技巧3**

服装专卖店销售技巧3

工作中应注意几点：

能以理服人，能与各种群体工作，能理解别人的感情动机，努力提高自己，能自我反省。

犯错后禁忌的态度：

原谅自己，今后一定努力，没有功劳还有苦劳，失去信心，大不了不干。

销售时的五种心情：

1.信心：信心是一种无形的品质，不是吃一片药就能得到，但可以被开发出来，是对未来重要的投资。

2.爱心：要视同顾客为亲人，朋友，要用你的服务让顾客感受得到。

3.耐心：在进行销售时，在把握顾客可否购买的前提下，一定要十分耐心，周到有一种韧劲。

4.恒心：不甘失败，要一件一件的继续努力。

5.抓住顾客的心：掌握顾客的心理动态，下一步想要做什么，需要什么。

销售中的七个步骤：

1.寻找对象：找出希望对其推销服装的人。

2.了解情况：了解顾客真正需要什么，并判断出他们的购买能力。

3.展示产品并说明：选择最恰当的时机战士产品的最大优点，使顾客想要试穿。同时还要用简洁的语言介绍服装面料，板型的优点。

4.答疑解难并试穿：克服任何阻碍购买的因素和问题，并迅速更换试穿服装的种类。

5.购买：顾客交款的时刻。

6.继续跟进：进行多次推销，或培养顾客对品牌的忠诚度。

7.建立档案：办理会员卡，请顾客留言，建立客户档案。

销售方法：

通过观察顾客的形象，装扮.体形.语言.神态等细节初步判断顾客购买能力，提高销售成功率。

1.紧逼法：在销售不好时或没有客流的情况下运用。利用仅有的客流抓好成功率。在顾客处于犹豫不绝或寻找借口时运用。运用时要步步跟进，不可有失误。注意语言不要太过强硬，避免引起顾客反感和麻烦。

2.热情法：是一种常用的方法，适合大部分顾客群体，尤其是老顾客。

3.冷淡法：对很有主见或不说话的顾客可以使用。冷淡是指语言恰倒好处，而不是表情和语气冷淡。运用时要加强形体服务。

4.多次推销法：要保证第一笔销售成功后再进行多次推销。推销时要有原则：右内到外，由上到下，由薄到厚，由单件到成组，成系列的销售。而且反应要敏捷，思路清晰。只要顾客不离店，我们的销售就不能停止。

流水作业法：

销售时提倡配合，过程要自然流畅。程序：

1.引顾客进店1人完成2.介绍产品，鼓励试衣，取货2人完成（主销和配合）

3.决定购买，开票，付款1人完成4.包装1人完成5.再次推销2人完成6.办理会员卡，建立客户档案1人完成7.补货，整理货区&n bsp;2人完成8.准备迎接其他顾客

应该注意的问题：

1.处销售过程外，陈列，配送，卫生等过程同样可以流水作业。

2.参与流水作业的人员要不固定，利用身边有利的资源。

3.完成销售后的流水作业更为重要。

4.要即使总结经验和不足

优秀员工与普通员工的比较：

普通导购：

1.机械化的递拿商品 2.简单的介绍商品 3.被动式回答顾客提问 4.等顾客决定后开票

优秀员工应具备的素质：

1.对服装有感受。关注竞争对手的动向。关注其他时尚行业。

2.懂得货区陈列以及色彩搭配

3.处理问题有独到的方法

4.卖场管理精细化

5.具有人格魅力

6.善于做销售分析和总结

7.对库存了解，并进行合理配送

8.有良好的沟通能力，会沟通

9.熟悉销售中所有的业务技能

10.管理好自己的顾客网络

服务：

我们卖给顾客的不只是商品，更多的是一种体验，这一切都要通过优质的服务体现出来。要让顾客把这种感受穿在身上，带回家中，陪伴左右。

服务品质的要素：

1.有形化：是将无形的服务用实体设施，设备，商品，营销人员和媒体传播呈现出来的。

2.反应度：指员工为顾客提供服务及帮助时的思维和行为速度。

3.可信度：具有正确执行所承诺服务能力，让顾客可依赖你。

4.保证：指员工所具备的专业知识以及礼貌的服务，能让顾客对品牌有信任感并得到顾客的认可。顾客至上的观念：

1.顾客是公司的生存之本，是企业发展与成功的媒介

2.顾客不是一个称号，而是与我们一样有着七情六欲的人，因为顾客有自己的美德和缺点，我们应该理解。我们的工作就是为顾客服务。

3.顾客一般都是将局部视为整体，因此一名员工的错 误，失礼，怠慢和不负责任会被认为全体员工都是这样，并对我们的品牌加以否定。

顾客管理方法：

1.建立详细的顾客档案（如：爱好，购买时间，购买款式，职业等）重要顾客要重点记录。

2.通过电话，手机短信，e-mail等方式，定期送节日祝福和生日祝福。注意与顾客沟通的方式和经常性。店面管理的要素：

1.人员管理：劳动纪律，工作激情，人际关系，销售业绩，思想品德。

2.陈列：根据天气和销售情况的变化及时调整。

3.配送管理：了解店内的产品结构，了解库存情况，了解销售和滞销产品。

4.细节：处理好每项工作中的细节问题。

5.沟通：沟通的目的，渠道，对象，内容，质量。

just in time 快速反应体系

1.销售中的快速反应

2.生产中的快速，高效，精准

3.库存量控制的快速反应，使库存量降至最低

物流管理：

物流管理的重要性：物流在提升销售方面是很重要的一个环节，物流好坏的最直接的反映就是销售。物流工作中需要考虑的主要因素：

1.天气情况：通常天气情况分为四季。但在配送工作中要分为八季甚至更多，除了标准的四季外，还有四个季节交替。

2.上一季整体库存及店内库存分布。

3.去年库存产品情况.4.店内陈列，货区展示。

5.目前销售情况。

6.顾客的购买习惯及穿着习惯。

7.公司的销售重点，策略。

8.新款投放信息

9.销售额。

正确的工作态度：

1.每天从事一件明确的工作，不等别人指示就已完成。

2.没个好想法让每位员工都知道，每个好做法让每个员工都会做。

3.挑战自己，不要让自己懈怠，这样自己会萎缩。

4.不要找任何借口逃避责任。将额外的工作做为一种机遇。

5.提前到达，提前规划，走在别人前面。

6.树立终身学习观点。

7.始终对公司的产品和公司表现出热情和兴趣。

8.向有关部门或公司提出管理的建议。

9.改变不了环境，改变 自己。改变不了事实，改变态度。

10.具备的心态是积极的还是消极的，造成的反正两种结果就是销售的成功与失败。

新员工在店内易犯的错误：

1.拿不准尺码。

2.背诵产品说明书般的介绍产品。

3.火候时机把握不准

4.不会陈列。

5.眼里没活，不会主动。

6.不会配合。

7.不能正确理解压力。

注：不要错误的认为，营业员只是通过语言把产品销售出去的人员。要怀着自己是营销人员不是普通营业员的态度。要懂得如果运作，也参与运作。

**第三篇：服装专卖店销售月度工作总结专题**

服装专卖店销售月度工作总结

服装专卖店销售月度工作总结应该如何写?以下是关于服装专卖店销售月度工作总结范文，以供各位阅读和参考!

服装专卖店销售月度工作总结一

XX月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年XX月一号来到XX男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到XX男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习XX男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习XX男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对XX男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们XX男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

服装专卖店销售月度工作总结二

x月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月一号来到xxxx专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到xxxx这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习xxxx品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习xxxx品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点： 对于男装市场销售了解的还不够深入，对xxxx的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们xxxx专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

服装专卖店销售月度工作总结三

三月份工作总结与四月份工作计划

一、人员管理上：

A、根据各柜人员情况对个别柜组人员组合作了调整，对新员工作指

定人员带领并进行一周一次的跟进，本月转正新员工共计三名，证正常编织;

B、对店长实行分人分品牌管理制，正确分工并梳理了店长新的工作思路，避免了个别店长在工作中茫然现象，保证了该月工作的顺利开展;

C、对心态不良的个别柜长及导购作了思想沟通及交流，稳定了各个小团队;

二、销售及货品管理上：

1、销售上：本月基础任务：女装部139，女装店40;计划完成190，实际完成189;

2、三月是春装全面启动纯冬季货品入库的交接月份：在陈列上通过以春装为主秋装为辅，加大了春装宣传面，三月中旬已对纯冬季货品全面入库;

前期借三.八节针对米亚、纳帕加2024年前库存作了6.8折促销，计划活动期间销库存三百样，实际仅销售130样，并未达到预期效果;

原因：A、员工对本次活动缺少信心，重视不高，没有把本次活动氛围营造到极限，使整个活动期间人流量未达到高潮;

B、顾客反响：对米亚产品认可但仍不接受价格，该品牌类别走势95%是单样及中低价位商品;纳帕加高价位有所走动，针对T恤裤子顾客反应产品太旧，质感太差;使之库存未明显减少;

3、全面跟进了春装回货：A、声雨竹的外套、风衣及部份上装未按回货时间回货，加之天气持续不升温，外套类别不能满足市场需求，该类别占本月后期销售流失率的50%;

B、纳帕加的回货上下装比例太偏，下装不能满足市场需求，使之配套销售率不能提升;通过采购部全力协助补进代销货品，完成当月基本任务;到目前为止粉红玛丽的回货率较为低，其它品牌都基本保障该月需求量;

三月份工作总结四月份计划

3、货品销售中采取每日必推款并以专人动态展示、定人、定量的目标性销售，明确了导购的销售目标和方向;定时对各品牌货品类别走势作分析，对走势较差的类别找出销售方法，此方法在声雨竹、纳帕加、杨尚三个品牌效果较为明显;

5、货品采购上：针对卡邦尼柜补充了包及其它饰品，为了该柜带来了20%销售额;全面完成了声雨竹、纳帕加、米亚三个品牌的秋冬首批定货会;

**第四篇：服装销售技巧**

----常规内衣系列

1）喜姿婷：是四季常规内衣系列，秋冬以常规内衣和保暖为主，春夏季以吊带，背心，打底衫为辅，在市场均得到消费者的认可，是时尚与经典的结合2）逸如枫：由三大产品组合，常规内衣，美体塑身内衣，保暖一体裤。今年又增加了彩色保暖一体裤 采用广东面料，不起球，不掉色，价位适合大众人群，是跑量产品

3）千妍：专业，塑身，美体，保暖内衣，上身效果好，舒适，透气

----保暖系列

1)热爱：时尚功能保暖套装系列，双层加厚是我们的保留款，今年又新增了老年开衫，羽绒贴片保暖

-----羽绒内衣系列

1）华姿雪：采用樱桃谷鸭绒，绒色雪白且细腻，绒朵蓬大，颜色靓丽，款式新颖，是时尚型羽绒内胆，内外穿皆可

2）朗诗曼：专业做羽绒内胆，采用白鸭绒，充绒量大，款式简单，大方，适合大众人群-----保暖打底裤系列

1）蔻蕾尔：3维立体裁剪，根据不同人群设计，上身效果好

2）雅爽：水洗牛仔及罗马布面料，里布采用两种面料是双色超柔和鱼鲷绒里料。罗马布分为罗马平纹，罗马斜纹，每款有三种颜色，分为：黑色，枣红，宝兰

3）帕兰朵妮：有网纱，罗马布料，弹性大，舒适，保暖效果好

------男士衬衫保暖系列

1）南极衫：男士时尚单衫，采用超细绒，以格子衫为主，保暖，舒适

2）蒙古马：衬衫保暖单件，有格子，时尚，商务，休闲，尼克服各种款式-----女士时尚单衫

1）德喜雅：采用羊绒，兔毛领，时尚又可以内外穿

**第五篇：服装销售技巧**

服装销售技巧

从事销售，首先要认识新产品，其次要有自信，第三有一定的语言表达能力和沟通技巧，第四就是不言放弃 让顾客自由地挑选商品并不是意味着对顾客不理不睬，不管不问，关键是店员需要与顾客保持恰当的距离，用目光跟随顾客，观察顾客。一旦发现时机，立马出击。

那么最佳时机： 1.当顾客看着某件商品（透露表现有兴趣）2.当顾客突然停下脚步（透露表现看到了喜欢的）3.当顾客仔细地打量某件商品（表示有需求，欲购买）4.当顾客找标签和价格（表示已产生兴趣，想知道品牌、价 格、产品成分）5.当顾客看着产品又四处张望（表示欲寻求导购的接济）6.当顾客主动提问（表示顾客需要接济或介绍）

服装营业员的销售技巧之推荐：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。

对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。服装营业员的销售技巧都是从实践当中得来，还要运用到实践当中去，所以要想提高自己的销售能力，就得时时注意学习和积累销售技巧。

销售时的五种心情： 1.信心：信心是一种无形的品质，不是吃一片药就能得到，但可以被开发出来，是对未来重要的投资。2.爱心：要视同顾客为亲人，朋友，要用你的服务让顾客感受得到。3.耐心：在进行销售时，在把握顾客可否购买的前提下，一定要十分耐心，周到有一种韧劲。4.恒心：不甘失败，要一件一件的继续努力。5.抓住顾客的心：掌握顾客的心理动态，下一步想要做什么，需要什么。

迎宾的技巧：只有在顾客踏入你的店堂后才会有生意做，而顾客往往希望在充满活力、愉快的气氛中赏心悦目地购物。因此导购员应该显示出对工作很热情的样子，动作敏捷、轻快利落，适时地“忙”，不是布置商品就是添置商品。笑容是最佳服务，只要出于自然，就能感染给顾客，声音一定要温柔、自然、有力、清晰并充满自信。要有迎宾语“欢迎光临幸运风！”

接待顾客的根本技巧：1.以我为中心的顾客：此类顾客对产品的选择有很有反把握和原则，轻易不会为别人的劝解而变动。因此，仔细观察其衣着、举动，往往他关注最久的衣服就是他最感兴趣的，这时店员应该主动为他找适合的尺寸试穿。2.左右不定的顾客：这种顾客选择时往往有时因为这个或哪个的原因而犹豫不决，店员应该主动与基交谈，了解原因，站在他的立场为他考虑，提出建

议，注意语气和内容应该专业化，而且选择清晰，不要让顾客更加犹豫。3.健谈的顾客：对顾客应该少说话，多听取。适时的拿取商品满足基要求。不要与其意见相争论。如果业务繁忙，可以礼貌地告退，马上转向对其他客人服务，同进不要忽略了他。4.话少的顾客：先仔细观察、判断其兴趣点，而后主动出击，专业地讲述产品优点等，注意语言简洁和感人。5.纠缠不清的顾客：先要仔细听取其纠缠的理由，而后将其带离卖场。6.挑剔的顾客：顾客挑剔时应该满怀信心，同进把更加严格的专业检查标准告知顾客，让其了解产品质量经得起推敲。

促进销售的技巧：

1、紧逼法：在销售不好时或没有客流的情况下运用。利用仅有的客流抓好成功率。在顾客处于犹豫不绝或寻找借口时运用。运用时要步步跟进，不成有失误。注意语言不要太过强硬，避免引起顾客反感和麻烦。

2、热情法：是一种常用的方法，适合大部分顾客群体，尤其是老顾客。

3、冷淡法：对很有主见或不说话的顾客可以使用。冷淡是指语言恰倒好处，而不是表情和语气冷淡。运用时要加强形体服务。

4、多次推销法：要包管第一笔销售成功后再进行多次推销。推销时要有原则：由内到外，由上到下，由薄到厚，由单件到成组，成系列的销售。而且反应要敏捷，思路清晰。只要顾客不离店，我们的销售就不能停止。

服装专卖店销售技巧，除了从书本上学到，还要像经验一样，慢慢的累积，并放到实践中去测试，一系列的转化之后，你得到的才是最适合你自己的销售技巧。导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它代表着商家的外在形象，更是加速着销售的过程。

那么服装导购员销售技巧都有哪些呢？ 服装导购员首先要做到以下几点：

1．微笑。微笑能传达真诚，迷人的微笑是持久苦练出来的。2．赞美顾客。一句赞美的话可能留住一位顾客，可能会促成一笔销售，也可能改变顾客的坏心情。

3．注重礼仪。礼仪是对顾客的尊重，顾客选择那些能令他们喜欢的导购员。4.注重形象。导购员以专业的形象泛起在顾客面前，不但可以改进工作气氛，更可以获得顾客信赖。所谓专业形象是指导购员的衣饰、举止姿态、精神状态、个人卫生等外观浮现，能给顾客带来良好的感觉。5．倾听顾客说话。缺少经验的导购员常犯的一个毛病就是，一接触顾客就滔滔不绝地做商品介绍。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！