9 篇

9 篇

服装销售技巧和话术

最佳销售时机：

当顾客看着某件商品（透露表现有兴趣）

当顾客突然停下脚步（透露表现看到了一见钟情的“她”）

当顾客仔细地打量某件商品（表示有需求，欲购买）

当顾客找洗水唛、标签和价格（表示已产生兴趣，想知道品牌、价格、产品成分）

当顾客看着产品又四处张望（表示欲寻求导购的接济）

当顾客主动提问（表示顾客需要接济或介绍）

销售技巧和话术：

提问接近法

您好，有什么可以帮您的吗？

这件衣服很适合您！

请问您穿多大号的？

您的眼光真好，这是我公司最新上市的产品。

介绍接近法

看到顾客对某件商品有兴趣时上前介绍产品。

产品介绍：FAB法则，千万不要说成 FBI法则了。

F：__特性（品牌、款式、面料、颜色）

A __NGE优点（大方、庄重、时尚）

B: __好处（舒适、吸汗、凉爽）

互动环节：介绍自己身上穿的衣服；介绍自己的手机等（用 FAB法则）

注意：用此法时，不要征求顾客的意见。如果对方回答 “不需要”或 “不麻烦了”就会造成尴尬的局面。

赞美接近法

即以 “赞美”的方式对顾客的外表、气质等进行赞美，接近顾客。

如：

您的包很特别，在那里买的？

您今天真精神。

小朋友，长的好可爱！（带小孩的顾客）

俗语：良言一句三春暖；好话永远爱听。

通常来说赞美得当，顾客一般都会表示友好，并乐意与你交流。

示范接近法

利用产品示范展示展示产品的功效，并结合一定的语言介绍，来帮助顾客了解产品，认识产品。最好的示范就是让顾客来试穿。有数据表明，68%的顾客试穿后会成交。

试穿的注意事项：

1）主动为顾客解开试穿服饰的扣子、拉链、鞋子等。

2）引导顾客到试衣间外静候。

3）顾客走出试衣间时，为其整理。

4

最后，无论采取何种方式接近顾客和介绍产品，导购员必须注意：

顾客的表情和反应，察言观色。

提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。正确的距离是一米五左右，也是我们平常所说的社交距离。

服装销售技巧和话术

服装批发销售话术

服装销售话术举例：

您真好眼力，您看中的可是现在最流行的，最新推出的。

看得出您是一位很有品位(很讲究品位)的人，您对流行(材料)有这么专业的认识。

您真是行家，这么了解我们的品牌。

您先生(太太)真帅(漂亮)。(故作低声，但最好让他/她听到)

您女儿(孩子)真漂亮。

您真年轻！身材真好。

您真会搭配，很多人穿不出效果，其实是不懂搭配。当然，要懂也不易，因为搭配也是艺术。

这衣服就像专门为您订做的。

您虽然有一点胖，但您很有气质。

您虽然不算高，但您很漂亮。

这衣服上身很舒服(舒适)；这衣服可以突出。(曲线或优点)；这衣服

(不雅或缺点)；这衣服选料。(一定要引导和暗示衣服的优越性)。

服装批发销售技巧

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。

7．此外，服装销售还要具有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。

服装销售技巧和话术 3

一、顾客

1、顾客的定义：

顾客就是指有消费能力或潜在购买能力的个人和组织，服装销售技巧。

根据顾客所在的位置分为两类：

①内部顾客：内部顾客是指专卖店内部的从业人员

②外部顾客：外部顾客指一般意义上的 顾客 。又可分为三种：

A．忠诚顾客：长期购买专卖店的货品，是专卖店效益的保证。

B．游离顾客：处于流动状态的顾客群，是专卖店竭力留住的群体。

C．潜在顾客：即未来型顾客，可能成为忠诚顾客。

3、顾客的需求分析：

(1) 顾客需要享受购物环境和受到尊重

(2) 顾客希望你根据他们的品位和愿望提供产品和服务

(3) 顾客遇到购买困难时希望得到你的帮助

(4) 顾客有特殊需求时，希望得到特殊服务

(5) 顾客希望你注意他们的自我形象

(6) 顾客希望你重视他们的时间

(7) 顾客需要服饰信息

(8) 顾客希望从购买和使用产品与服务中得到利益

二、专业销售技巧

1、顾客购买心理过程：

注意-兴趣-联想-欲望-比较-信心-行动-满足

2、ＡＩＤＡM销售技巧：

(1) 吸引注意

■橱窗展示和店铺陈列的亮点

■

■让顾客触摸产品

■为顾客做搭配演示

■其他

(2)提高兴趣

■向顾客介绍产品的特性、优点及好处

■列举其他顾客购买的例子

■其他

(3)加强欲望

■强调产品如何符合顾客独特需要

■强调产品的畅销程度

■强调牌子的著名程度或因畅销而随时售完

■其他

(4)确定行动

■主动询问顾客需要哪种产品

■主动介绍其他配件产品

■其他

(5)加深记忆

■主动介绍产品保养知识和使用注意事项

■做好服务工作，使顾客产生满足感

■做好售后服务，恰当处理顾客投诉

■

■其他

介绍要点：A、尽可能用简洁、易理解的语言表述，工作总结《服装销售技巧》。

B、介绍应客观、专业、不可夸张。

顾客购心理及销售技巧 2

3、顾客类型分析及相应策略：

类型 表现特征 应对策略

健谈型 夸夸其谈

1．夸奖其口才好，见识广

2．要抓住一切机会将谈话引入正题

内向型 少言寡语型 不要失去耐心，提出一些不能仅仅用 是 或 否 回答的问题，直至顾客开口。

因循守旧型 似乎在认真聆听，但迟迟不做购买决定， 如果不及时采取行动将会失掉这部分顾客，例如可以向他透露商品价格将上涨或者供给不足的信息

不同意见型 永远有异议 尽量不要与其争论和回击，保持冷静，听他把话说完，同时面带微笑。

胆怯型 畏畏缩缩 提供引导、保证和支持。帮助顾客克服购买恐惧心理，鼓励顾客，慢慢使其放松。

自我中心型 具有自我优越感 仔细地聆听并且恭维他的自我主义，在合适的时候，向他征询意见。

果断型 很自信，有主见 不要给这些顾客太长的销售解释，只给必要

精明型 可能曾经是业内人士 应用巧妙的恭维来表达对他的判断和讨价能力的赞赏。

怀疑型 一直对你抱有怀疑，担心落入你的 圈套 对他的反对做出反应，但不要和他争论，要和他谈话，承认缺点，应用逻辑和已证明的事实。

牢骚型 满腹牢骚，但起因并不一定在你这里 要特别快乐，不要被他的心情所影响，力图找到困扰他的麻烦是什么。

服装销售技巧和话术

一、状况询问法

日常生活中，状况询问用到的次数最多。例如，你打高尔夫球吗你在哪里上班你有哪些嗜好等等，这些提问都是为了了解对方目前的状况。这种提问方法称为状况询问法。销售人员对客户进行状况询问，当然询问的是和自己要销售的产品有关的主题。例如，您办公室的打印机用了几了您目前投保了哪些保险等。

状况询问的目的是经由询问了解客户的事实状况及可能的心理状况。

二、问题询问法

问题询问法就是，在你得到客户状况询问的回答后，为了探求客户的不平、不满、焦虑及抱怨而提出的问题，也就是探求客户潜在需求的询问。例如：

你现在在哪里居住(状况询问)

火车站附近。

是不是自己的房子(状况询问)

现在住的怎么样是不是发现了不舒服的地方(问题询问)

恩，现在那地方太喧哗了，马路上到处都挤满了人，走都走不动，实在不适合我们这种年龄的人居住。通过上面这个简单的例子，我们可以看出，经由问题询问，能使销售人员探求出客户不满意的地方，知道客户有不满之处，销售人员就有机会发掘客户的潜在需求了。

三、暗示询问法

你发现客户的潜在需求后，可以用暗示的询问方法，提出对客户不平不满的解决方法。这种询问方法就叫暗示询问法。例如：火车站附近的地铁马上就要通车了，靠近森林公园，有绿地而空气又好的地方居住，您认为怎么样(暗示询问法)

早就想在这里居住了，只是一时下不了决心。成功的销售人员必定能熟练地驾驭状况询问法、问题询问法、暗示询问法的技巧。销售人员若能熟练地交互使用以上三种询问方法，客户经过合理的引导和提醒，潜在需求将会不知不觉地从其口中流出。等客户说出潜在需求后，销售人员就可以自信坚定地展示自己的产品说明技巧，来证明自己能满足客户的需求了。

服装销售技巧和话术 5

童装服装销售技巧和话术经典语句：儿童服装销售有技巧

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

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。

以上六点做到位，就不愁没客单了，顾客变成消费者自然就不在话下了，可以很好的解决销售难的问题了。

童装服装销售技巧和话术经典语句：儿童服装销售技巧大公开

一、推荐时要注意童装对顾客的适合度

在推荐之前，童装店员要充分了解顾客的实际客观条件，这样才能做出适合的童装类型推荐。童装店员在向顾客推荐童装时，一定要本着对顾客适合的原则来进行推荐，只有这样顾客才有可能对你推荐的商品感兴趣。

二、在推销产品的时候有充足的信心

童装店销售员在向顾客推荐某一款童装时，自己一定要有充足的信心，这样才能让顾客对童装有信任感;如果连童装店员本身都对自己推荐的产品显得不信赖的，那么顾客就会十分怀疑你给他的建议是否正确。

三、能够准确的了解到每款童装优缺点

向顾客进行童装的介绍和推荐时，要能够根据各种童装产品的特点，

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/385143001331011143