

《终端销售技巧》第一期

随着零售市场竞争的日趋激烈，顾客需求的不断变化，终端销售工作变得越来越艰难。同时，厂家和顾客对店面销售人员的要求也越来越高，希望《终端销售技巧》能给终端店面的销售工作带来提升。

一、销售前的充分准备

常言道“成功是为有准备的人而准备的”。作为终端销售人员，要想每日有更多业绩，销售前的充分准备工作是非常重要的。销售前的充分准备工作包括自我准备和店铺准备两方面。

1、自我准备：

自我准备包括**仪容仪表、产品知识、促销活动的准备**

a) **仪容仪表准备**：干净整洁的外表不仅可体现自身的专业形象，同时也可增加顾客对销售人员的信任。作为专业的销售人员，每天要做到：

头发：无油渍，无头屑，短发头帘不能遮住眼睛，男生最好不蓄长发

脸部：女生可化淡妆，男生要每日刮净胡须

手部：不留长指甲，最佳指甲长度为指甲长度不超过指尖，女生不做夸张美甲，其好处是产品展示时既不会分散顾客的注意力，也不会划到机器

服装：干净无污渍，包括领口、袖口。穿戴整齐，如佩戴胸牌，请注意胸牌佩戴要端正

b) **产品知识准备**：充足的产品知识，能帮助销售人员更好地进行销售，增强自信心，所以请**销售人员每日自行回顾或补充产品知识**

c) **促销活动准备**：如遇店铺中进行促销活动，请**每名销售人员明确清楚**促销活动的内容、形式、时间等信息

2、店铺准备

店铺陈列的标准和原则：请见第一期E刊《生动化店铺陈列》部分。

店铺陈列的好坏，不仅在于前期设计，更在于后期维护。我们这里所说的店铺准备，重点是讲店铺陈列的保持问题。一个店铺如能长期保持陈列设施和设备的干净整洁，不仅能说明店铺有着良好的专业形象，同时也说明店铺有着高超的管理水平。

所以请店铺**每日营业前认真整理店铺，做到不放过每个细节。在营业中顾客不多时也要及时整理店铺，确保店铺始终保持干净整洁。**

