

<<服装店店员手册>>

图书基本信息

书名：<<服装店店员手册>>

13位ISBN编号：9787802180512

10位ISBN编号：7802180511

出版时间：2006-1

出版时间：中国宇航出版社

作者：吴娅丽

页数：158

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>

## <<服装店店员手册>>

### 内容概要

服装是人们的生活必需品，服装不仅起着遮体、护体、保健、御寒、防暑等作用，而且还起着装饰、美化、标志等功能，通过衣质、色彩、裁制、造型和装饰等变化，在满足基本功能的基础上，充分显示人的体态和仪容的美感，表现人的个性、职业和社会地位。

服装是一种具有工艺性的生活必需品，而且在一定程度上反映着国家、民族和时代的政治、经济、科学、文化、教育水平以及社会风尚。

在现代服装销售市场中，业内人喜欢用一句流行语“痛并快乐着”来形容销售市场的竞争。做服装销售一怕没有找对感觉，看错款式，与流行擦肩而过；二怕商品积压，不仅拖住了资金，而且还可能影响当季服装的销售。

服装销售人员的职责就是要找出具体销售工作中致胜的关键，才能够有的放矢，取得良好的业绩。

本书的初衷是与大家探讨如何成为一名优秀的服装店员，编者从自身修炼的角度，帮助您去克服人性的弱点，了解自己和他人行为背后的驱动力量，期望能够更进一步帮助您实现成为一名优秀服装店员的梦想。

读者对象：服装店经营者、服装店店员

## <<服装店店员手册>>

### 书籍目录

第一章 服装店店员的职业概述 第一节 职业的重要性 一 服装店店员的职业要求 二 服装店店员的工作职责 第二节 职业形象 一 服装店店员的仪容仪表 二 用微笑挽留顾客的脚步 三 礼貌地接待顾客 四 与顾客交谈的攻略 [小贴士]随时反省自己 [小贴士]服务常用语 第三节 职业素养 一 成为优秀的店员 二 本行业的从业道德 三 团队精神第二章 精专打造金牌服装店店员 第一节 合理的知识结构 第二节 成为行业精英 一 把握五彩缤纷的服装色彩 二 面料——诠释服装的风格呼特性 [小贴士]织物的品号 [小贴士]PU、PVC、PE、PP的含义 三 帮助消费者选择最贴身的款式 四 服装保养常识 五 时刻关注流行趋势 六 服装的品牌和商标第三章 日常营业的职业技能第四章 终极使命——成功地销售服装第五章 经典销售案例附录 服装店常用英语对话汇总

## &lt;&lt;服装店店员手册&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘 虽然良好的体态容貌与先天的条件有关，但是我们强调的是后天的努力锻炼与修饰，即一方面通过增强体质，促进健美体态的形成，另一方面讲究容貌修饰，给顾客以朴素自然、健康向上、精神焕发的美感。

此外，还要养成良好的个人卫生习惯，要做到勤洗手，勤剪指甲，勤洗澡，勤理发，男性勤刮胡须，勤洗换工作服。

上岗前不喝酒和吃带有强烈异味的食物，不随地吐痰，不用手挖鼻孔、抓头发。

2. 装扮得体 所谓装扮得体，就是要求店员在上岗时，服饰穿着要整洁合体、美观大方，与工作环境、工作特点，个人体型等协调一致、和谐统一。

店员的服饰穿着要求衣冠端庄、美观大方、舒适自然，能给顾客一个清新明快、朴素稳重的视觉印象，从而产生一定程度的信任感，促进购买活动的进行。

反过来，如果店员穿着褶皱不堪、印有污迹、污垢的工作服，就会给顾客一个极不雅观的印象，导致顾客不愿与她交谈，不愿请她帮助选购商品，从而抑制顾客的购买欲望，损坏商店的声誉。

店员的服饰穿着要符合卫生要求，清洁卫生是指店员的手、脸、衣服、头发、胡须、指甲等干净、整洁；工作服穿着合体，色调一致；工号牌佩戴整齐规范；耳环、戒指、项链符合要求，不能戴有色眼镜，不准穿着拖鞋或把鞋穿成拖鞋状上班。

3. 举止文雅 所谓举止文雅，就是要求店员在经营服务过程中，在体态、动作、气质、风度等方面表现出大方、端庄、有礼等高素质、修养好的形象。

店员日常工作主要包括站立、行走、拿递、展放，以及接待顾客时迎客、介绍、答询、道别等行为。

店员举止文雅的具体要求是：  
 站立，要有一种挺、直、高而自然的感觉；  
 行走，要矫健、轻快、稳重、不慌不忙；  
 拿递商品要准确、敏捷、方法正确、轻拿轻放；  
 招呼顾客，要面带微笑，声音清晰； P7

## <<服装店店员手册>>

### 媒体关注与评论

书评对于现代服装销售来讲，店员的角色更应该是一位流行情报的提供者和顾客的形象顾问。在当今竞争日益激烈的服装销售市场中，店员成为其中最为活跃，最为亮丽的风景，只有让这道风景大放光彩，小店才能焕发勃勃生机，屹立于强手之林。

## <<服装店店员手册>>

### 编辑推荐

开店要赚钱，关键看店员！

对于现代服装销售来讲，店员的角色更应该是一位流行情报的提供者和顾客的形象顾问。

在当今竞争日益激烈的服装销售市场中，店员成为其中最为活跃、最为亮丽的风景，只有让这道风景大放光彩，小店才能焕发勃勃生机，屹立于强手之林。

《服装店店员手册》全面详细地介绍了店员这一职业，是数百名销售人员的经验结晶。

想成为一名优秀的服装店员，那就看看《服装店店员手册》吧！

<<服装店店员手册>>

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>