

# Nuevo Viernes - Nuevo Libro

Nace con la misión de ayudar mediante la lectura de libros de management a difundir nuevas técnicas y conocimientos teórico-prácticos que puedan ayudar a la mejora continua en la gestión de las pymes, tanto a directivos como a profesionales, para hacer frente a los nuevos retos con más recursos. Con el objetivo y los valores de recomendar siempre libros que yo hubiese leído antes y supiese a fondo que realmente servirían de ayuda.

martes, 12 de abril de 2016

## Venta de moda femenina

Estimad@s amig@s

### Sinopsis

El sector de la moda está en auge. La industria crece, crea empleo y en las tiendas se requieren profesionales con **talento, conocimiento, creatividad** y **dedicación**.

**¿Qué hacen los mejores vendedores de moda femenina?**

Se han analizado 216 **acciones de venta** y se creado una **guía didáctica** y práctica para

mejorar la atención en las tiendas de moda, desde que la clienta pasa por delante y entra, hasta que se despide y se va.

Para vender más es necesario **escuchar, entender** a la clienta y proporcionarle la **solución** más adecuada. Resolver esta situación de forma sencilla es de genios. Aportamos a los **profesionales** de la **venta de moda consejos** útiles y **herramientas de comunicación personal** para conseguir que la clienta se emocione, tenga una grata **experiencia** en el **punto de venta** y se vaya con ganas de volver.

**“La autoridad de la moda es tan absoluta que nos fuerza a ser ridículos para no parecerlo.”**

*Joseph Sanial-Dubay*

### Introducción

Cada clienta quiere sentirse única y se merece una recompensa por habernos visitado. Nuestra profesionalidad tiene que dar valor añadido a la experiencia d compra: competimos con grandes cadenas, tanto físicas como online, y la atención personal debe ser un plus.



cadenas, tanto físicas como online, y la atención personal debe ser un plus.

Una **venta excelente** es la que consigue que la clienta se sienta a gusto, disfrute de su experiencia y se vaya con la solución, que no siempre implica comprar.

El **poder de la palabra** es enorme: seducimos con ella, nos explicamos, razonamos, herimos... y, sobre todo vendemos.

**“La moda ha nacido para estar pasada de moda.”**

Coco Chanel

Cada día aparecen nuevos actores (marcas) en el sector de la moda con sus diferentes posicionamientos, pero realmente ¿tenemos **equipos humanos formados, motivados, orientados a satisfacer las necesidades** de las clientas que entran por las puertas de nuestros negocios de moda?

La verdad es que no, hacemos **"crecimientos exponenciales"** buscando el auge del negocio y nos olvidamos de lo importante **"el cliente interno"** sin un equipo comprometido difícilmente tendremos **éxito comercial** de manera **sostenible**.

Y al final todo se resume en **formación**. Tenemos que valorar más la necesidad de **formar** a las **personas**, **reciclarlas** no debemos de ver esta como un **gasto**, más bien todo lo contrario como una **inversión**.

Todo euro invertido en preparar un equipo comercial tiene un gran **retorno** en nuestra **cuenta de resultados**, y no olvidemos que son las clientas con sus gastos en nuestras tiendas las que pagan nuestras nóminas.

**“La moda no es un juego o la voluntad de un modisto.**

**Es un momento de la civilización.”**

*Paco Rabanne*

El profesional de ventas debe tener:

- Conocimiento de **producto**
- Conocimiento de **moda**
- Conocimiento de la **competencia**
- **Aptitud** (saber hacer)
- **Actitud** (querer hacer)

Expón los **beneficios** del producto, además de las características:

- **Bienestar**
- **Imagen**
- **Moda/ actualidad**
- **Utilidad**

- **Moda/ actualidad**
- **Utilidad**
- **Advertencia**

Una **queja** se puede definir como una manifestación formulada por la cliente en la que nos informa que sus expectativas no han sido satisfechas. Algunas empresas suponen que el grado de satisfacción de sus clientes es alto porque el porcentaje de quejas que reciben es bajo.

Aspectos que se esperan de un buen vendedor:

- **Buena apariencia**
- **Cortesía y consideración**
- **Cooperación**
- **Interés**

**"La moda,  
es decir,  
la monotonía en el cambio."**  
*Miguel de Unamuno*

## **VENTA DE MODA FEMENINA**

**Una guía muy práctica**

**Olarte Pascual, Cristina; Sierra Murillo, Yolanda;**

**Mosquera de la Fuente, Ana**

**Esic**

**Link de interés**

**Marketing del vino**

**"La modas son legítimas en las cosas menores,  
como el vestido.  
En el pensamiento y en el arte son abominación."**  
*Ernesto Sábato*

Recibid un cordial saludo