

CÁCH SỬ DỤNG TRANG PHỤC PHÙ HỢP KHI TIẾP XÚC VỚI KHÁCH HÀNG

Trang phục biểu lộ cá tính của người bán hàng. Trang phục của người bán bao gồm: quần, áo, cravate (nam), nơ (nữ), giày dép, băng tên, v.v...

Yêu cầu chung

Những điều nên làm

- Chính tề thể hiện tính chu đáo tạo sự tin tưởng nơi khách hàng;
- Thích hợp để tạo sự thoải mái, tự thể đỉnh đạc và tự tin khi sử dụng;
- Phù hợp với ngành nghề, vị trí xã hội, tuổi tác, vóc dáng, v.v...
- Cần tương ứng với khách hàng để tạo sự bình đẳng, thoải mái, hạn chế sự e ngại của khách hàng: đơn giản (nhà máy) lịch sự (văn phòng).
- Kiểu cổ điển có tính chuyên nghiệp.

Những điều không nên làm

- Cầu thả, phóng túng;
- Xa hoa, thời trang quá;
- Tóc dài;
- râu ria xồm xoàm;
- Tóc xù;
- Áo quần model nhất thời,
- Trang điểm quá lòe loẹt;

Yêu cầu riêng theo từng đối tượng

Đồng phục của công ty

Trang phục cho người bán hàng phù hợp với công việc và văn hóa của đơn vị thể hiện qua:

- mẫu và màu sắc,
- bảng tên
- loại giày dép,
- tóc, cách phục sức, trang điểm, v.v...

Nam nhân viên bán hàng

- Complet thể hiện sự mạnh mẽ quyết đoán phù hợp với người bán khi giao tiếp với người lãnh đạo của bên mua hoặc người trung gian;
- Cravate có vai trò quan trọng trong trang phục của người bán hàng thể hiện địa vị, cá tính của người bán cần hài hòa với áo sơ mi và áo vest để tạo nét nổi bật và lịch lãm;
- Các đồ dùng khác cần trang bị cẩn thận thể hiện tác phong chuyên nghiệp: khóa tay áo, kẹp cài cravate, dây nịt, cặp đựng hồ sơ, v.v...

Nữ nhân viên bán hàng

- Thể hiện tính chuyên nghiệp, phù hợp công việc bán hàng;
- Trang phục cần hài hòa để tôn tạo nét thanh nhã, tinh tế và thanh lịch của người phụ nữ khi bán hàng;
- Kiểu tóc cần phù hợp với đồng phục trang nhã, dễ chăm sóc.