

## **Las tiendas de moda requieren de pautas psicológicas para su buen funcionamiento**

**La venta de prendas de ropa se basa en elementos de entorno como la armonía y la comodidad de la tienda. Además de una atención personalizada y del principio general de que 'los clientes siempre tienen la razón'**

La psicología es una disciplina que puede aplicarse al contexto de la venta. De hecho, cualquier asesor de venta debe ponerse en el lugar del cliente. Y este es el principal consejo de psicología: potenciar la empatía y practicar la escucha activa para reconocer las necesidades del cliente. En definitiva, es positivo personalizar la venta.

### Conocer el catálogo

Uno mismo y el equipo deben conocer a fondo las características del catálogo de productos de la tienda porque este es el único modo de poder hacer una presentación eficaz de las prendas de ropa y de las tendencias del momento.

### El orden externo inspira armonía

Como bien explica Marie Kondo en su libro *La magia del orden*, el bestseller del momento, un espacio que proyecta orden y armonía, inspira bienestar emocional. Por ello, la experiencia de compra del cliente es más agradable en un local en el que las prendas están colocadas de un modo cuidado a nivel visual.

### La psicología de la observación

Cuando un profesional tiene años de experiencia trabajando en una tienda de ropa tiene el conocimiento de la observación que le permite reconocer a cada tipo de cliente a partir de sus actitudes. Por ejemplo, a algunos clientes les gusta mirar la ropa de forma autónoma mientras que otros, quieren el asesoramiento directo.

### Sillones para esperar

Muchas personas disfrutan en compañía de un plan de compras. En ese caso, elegir sillones para la tienda es una filosofía práctica para ofrecer comodidad durante los tiempos de espera a aquellos clientes que quieran sentarse. Un sofá es un síntoma de bienvenida. Una metáfora de la agradable sensación de sentirse como en casa.

El cliente siempre tiene la razón

Este es uno de los principios más importantes y también, uno de los más difíciles de poner en práctica en todo momento. Sin embargo, esta es la meta a seguir: trabajar a partir de esta premisa tomando conciencia de que el negocio no tiene sentido sin potenciales compradores.

El contenido de este comunicado fue publicado primero en la página web de Empresariados

**Datos de contacto:**

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Moda Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>