

十种强效的成交技巧（6）电子商务师考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

http://www.100test.com/html/645/s_645277_c40.htm

六、一分钱一分货成交法 在我们的推销生活中，价格总是被顾客最常提起的话题。不过挑剔价格本身并不重要，重要的是在挑剔价格背后真正的理由。因此，每当有人挑剔你的价格，不要和他争辩。相反，你应当感到欣喜才对。因为只有当客户对你的产品感兴趣的情况下才会关注价格，你要做的，只是让他觉得价格符合产品的价值，这样你就可以成交了。突破价格障碍并不是件困难的事情。因为客户如果老是在价格上绕来绕去，这是因为他太注重于价格，而不愿意让你把产品介绍注重在他能得到哪些价值。在这种情况下，你可以试试下面的办法。你温和地问：某某先生，请问您是否曾经不花钱买到过东西？在他回答之后，你再问：某某先生，您曾买过任何便宜货。结果品质却很好的东西吗？你要耐心地等待他的回答。他可能会承认，他从来就不期望他买的便宜货后来都很有价值。你再说：某某先生，您是否觉得一分钱一分货很有道理？这是买卖之间最伟大的真理，当你用到这种方式做展示说明时，客户几乎都必须同意你所说的很正确。在日常生活中，你付一分钱买一分货。你不可能不花钱就能买到东西，也不可能用很低的价格却买到很好的产品。每次你想省钱而去买便宜货时，却往往悔不当初。你可以用这些话结尾：某某先生，我们

的产品在这高度竞争的市场中，价格是很公道的，我们可能没办法给您最低的价格，而且您也不见得想要这样，但是我们可以给您目前市场上这类产品中可能是最好的整体交易条件。接下来，某某先生，有时以价格引导我们作购买决策，不完全是智慧的。没有人会为某项产品投资太多，但有时投资太少，也有它的问题所在，投资太多，最多您损失了一些钱，投资太少，那您所付出的就更多了。因为你所购买的产品无法带给你预期的满足。在这个世界上，我们很少有机会可以以最少的钱买到最高品质的商品，这就是经济的真理，也就是我们所谓的一分钱一分货的道理。这些话的优点是它们永远是真理。未来客户了解你是绝对诚实而爽快的人，他必定会了解你的价格无法减让。这不是拍卖会，你并不是在那里高举产品，请有兴趣的人出价竞标。你是在销售一项价格合理的好产品，而采购决定的重点是，你的产品适合客户解决问题和达到目标。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com