

实用销售英语：行销英语100招（二） PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/131/2021_2022__E5_AE_9E_E7_94_A8_E9_94_80_E5_c96_131995.htm 31. 如何说明使用方法

不管交易是否达成，都要不厌其烦地向顾客解释使用方法，以建立彼此信心。比如，要说明水壶的使用方法，可以说

“ Could you pull out the black stopper of the pot before you pour, please? ”（倒水之前，先把水壶的褐色塞子拉开）。 32. 如何说明注意事项 买卖的同时，应该将注意事项向顾客交待清楚，免得日后发生纠纷事小，影响商誉事大。因此，像 “ You can exchange it provided its clean ”（如果还是干净的，可以要求退换）或 “ Im sorry we wont refund you. ”（很抱歉，我们概不退款）一定要表述清楚。 33. 如何登门拜访 登门拜访顾客，挖掘潜在购买力，是必须的；而寒暄的第一句往往决定成败，因而诚恳亲切的 “ Whats your pleasure if I may ask ” 之类的话无论如何是要说的。 34. 如何电话拜访 电话拜访也是必备手段之一，同样也需注意礼节和态度。一般先要询问对方此时听电话是否方便，然后再说明来意 “ Ill do my best for you ”

（我会尽最大努力来达成您的心愿） 35. 如何说最低消费 尽管菜单都已标明最低消费，除非想被炒鱿鱼，否则顾客问起来，还是得毕恭毕敬地回答 “ Im afraid the minimum charge for any first order is ￥100 ”（我们的最低消费是100元），而不能说：“ 菜单上有，您不会自己看呀？！” 36. 如何拒绝降价 顾客讨价还价几乎是不可避免的事情，直接说no的推销员估计很少，所以你应该充分解释 “ We make so little on this line ! ”（这方面的东西我们没赚钱） 37. 如何拒绝小费 如果店铺

规定不能收取小费，你可婉拒顾客：“Its so kind of you, sir. But we cant accept your tips”（先生您太好了，不过我们不能收取小费） 38. 如何说明高/低价位 一分钱，一分货。如果顾客抱怨价格太高，您可以说：“We have cheaper products if you want. But value depends on expense”（如果您愿意，我们有更便宜的商品，但是价值完全取决于价格高低） 39. 如何谢绝讨价还价 如果没有议价的余地，态度虽然要坚定，但口气仍要十分委婉：“We have but one price, sir.”（我们不二价的）或“Sorry we cant reduce the price, sir.”（很抱歉，我们没办法降低价格） 40. 如何说分期付款 如今分期付款很流行，所以要学会说：“You can buy them by installment” 41. 如何解释分期付款 还要会解释：“You pay a down-payment of five hundred dollars, and then, within a year, one hundred for each an every month.”（可以先付订金500元，然后在一年内，每月付100元） 42. 如何收取货款 如果是当场付清货款，就可能用到这个句子：“Could you pay at the Cashiers Desk?”（请到收银台付款） 43. 如何找零 下列句子要活学活用：“Thirteen dollars and twenty cents from one hundred dollars leaves eighty six dollars and eighty cents. You might see if thats all right, sir.”（收您100元，减去13元2角，应找您86元8角，请点下数目） 44. 如何开立发票、收据 东西卖出后，并非万事大吉，开发票、给收据、找零钱是一贯作业，一句“Heres your receipt”过后，别忘了说声谢谢。 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