

商务师业务外语英语:外贸销售英语100招（四） PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/250/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E5_B8_88_E4_c29_250539.htm

60. 如何说明免费修改衣服的改短 (shorten) 及改小 (take in) 多半是免费的，你可以向顾客说清楚 “ We dont charge for this. ” 61. 如何廉价倾销告诉顾客，其购买量的大小决定折扣的高低：“ If you buy more than four pounds, we can allow you ten percent discount ” （如果您购买4磅以上，可以打9折） 62. 如何推介品牌 优秀的推销员应该懂得在适当的时机，向顾客推销名牌产品，象 “ Are you interested in a particular brand? ” （您有没有感兴趣的 品牌？）之类的介绍性开场白，要很熟悉。至于PLAYBOY、issey miyake、LACOSTE、Christian Dior等世界级名牌，只要知道牌子的名字就行了，甚至根本用不着推销。 第63招 如何证明质地 有些特定商品，要证明其品质，有其特别的鉴定法：如果是羊毛(pure wool), 您说：“ let me prove it ” (让我证明给您看)。接下来要做的是strike a match and burn a thread of it(划根火柴，烧一条毛线)就明白了。 第64招 如何附带推销 一个成功的salesperson除了要充实自己个方面的知识能力之外，还必须熟悉各种推销手法，附带推销就是及其关键的一项。完成推销后，可说：“ Now, what about something else? ” 或者 “ What next today? ” （还要些别的吗？）常常能收到意想不到的效果。 第65招 如何找出妨碍销售的主因 “ 推销是由被拒绝时开始的 ”，这句话是拉人寿保险业绩居全球之冠的E.G 雷塔门所说的名言。所以，被拒绝时应如何突破妨碍销售的主因是推销员必须多加训练的课题。买东西的人常常都喜欢

在购物时征询对方意见，因此，您必须点明“ Maybe you must rely on the opinion of your family. ”(也许，您必须要靠家人来做出决定)然后，顾客就会说出真正的原因何在了。第66招如何说明本国制造或是国外进口 人们基本上都有喜欢外国货的心理，这是，推销人员可以分别介绍之，“ This is made in China, but that isnt. ”(这是中国造的，那个是进口的)。

第67招 如何请顾客改换别的样式 没有顾客指定要购买的物品时，千万不要到此为止，必须迅速反应：“ Sorry, we havent got that. Do you prefer Salem? ”(抱歉，我们没有那个。您喜欢用Salem来代替吗?)这种持续维持积极销售的态度，才是制胜的不二法门。第68招 如何劝顾客定制 如果顾客在成衣柜上找不到合适的服装，您不妨建议他定制一套，同时向他说明定制的优点：“ They are fitted to the body, and are much more carefully finished ”(特别合身，手工也比较精致)第69招 如何说明货物可换 一般而言，货物出门，概不退换。但是，如果商品确实有瑕疵，通常可以在一定时间内更换。这时您要说：“ Well exchange it, of course. ”(当然，我们会帮您换)第70招 如何保证修理 信誉良好的厂家对于所售的商品都有足够的保证，因为生意不是只做一时，而是长久的，因此您会用到：“ The guarantee provides for free service and parts. ”(保证免费修理)。第71招 如何保证合用 如果对自己推销的产品有足够的信心，您当然可以拍着胸脯对顾客说：“ If they do not fit perfectly, I will have another suit made for you. ”(如果有一点点不合身，我可以为您另外做一套。)推销员保证合用的话，极易说服顾客，因为正面的保证必然是令人满意的。第72招 如何实地操作 现场实地操作产品的功用，对于推销者来说，是十

分必要的训练。如果顾客要您have it operated(请您操作一下)时，您就可以立刻派上用场：“Now you see how interestingly it works.”(现在大家可以看看，它转动得多有趣。)第73招 如何列明购物清单 客人大批量购买时，您最好能为其列明一张清单，然后征询顾客意见，重复一遍才算大功告成：“I will give you a bill listing all of them”(我会给您一份列明所购物品的账单)第74招 如何散装零买 像餐具之类的东西，大都要成套购买比较合算，推销人员通常会说：“It must cost more if you just want a single cup”(如果您只买一个杯子，价格会比较贵)基于贪小便宜的心理，顾客大多会成套购买的。第75招 如何包装成礼品 顾客为送礼而购买的商品，绝对注重包装。因此，您最好在得知顾客是要送礼之后，用这句：“Gift-wrap it for you”(让我替您包装成礼品吧)主动、积极常能让您立于不败之地。第76招 如何帮顾客分别寄送 推销者的服务是随时随地的，因此当客人的物品要分别寄送到两地时，您当然得说：“Ill send them for you separately.”(我会替您分别寄送的)从交易的细节中，可以考验出一个推销者的应变能力。第77招 如何确认商品知识 知己知彼，才能百战不殆。推销员必须知道，销售的原动力主要在于您的推销术，而不是商品本身；因此，你的商品知识与经验，相形之下就显得格外重要。

“Judging from past sales”(根据我的销售经验)是一句很好的开端，接下来说：“Id say youll never have to call on your guarantee”(您永远都无需拿它来修理)。第78招 如何感谢熟客 对于熟客，推销员不用太过于恭敬客气，像这样说一句“Im most pleased if you would like to see them, whether you are going to buy or not”(您只要参观看看就可以了，不管您买不买，我都觉

得很高兴)就万事OK了。第79招 如何说明便利快速的服务 推销与广告是一体的，因此“ I ‘ ‘ ll do my best as soon as possible. ” (我会尽快为您提供最好的服务)这句话要时时刻刻挂在嘴上，才能有效开展推销工作。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