

如何成功销售 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文  
[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A6\\_82\\_E4\\_BD\\_95\\_E6\\_88\\_90\\_E5\\_c123\\_288223.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E6_88_90_E5_c123_288223.htm) 本期，我们介绍的是第二个能力：产品销售。它能帮助直销员快速打开局面并获取利益。要做到高效的产品销售，首先要回答几个你不得不面对的问题：1.你的产品是什么？2.谁买你的产品？3.凭什么相信你？4.凭什么买你的？有一次，一个销售员对笔者说：“我的销售业绩不好，我根本就不是做销售的料。”让我们来看看事情是如何发生的？问：“发生了什么让你觉得自己的业绩到现在还达不到自己的要求？”销售员：“我去向朋友推销我们的XX营养素，人家拒绝了。”问：“你清晰地向他介绍了产品的情况？”销售员：“是的。”问：“你了解他的情况，并觉得他应该买这产品吗？”销售员讷讷地说：“老实说，我不是很清楚他需不需要。”问：“你让他觉得你是可信的，并且你的推荐是值得信任的？”销售员：“这个……我是他朋友，他应该信得过我吧？”问：“你自己觉得呢？”销售员：“一半一半吧。”问：“你觉得他凭什么要买你的产品而不是别人的或商店的产品呢？或者，为什么要买你的产品，而不把钱用在别的地方？”销售员：“我们的产品效果好！”问：“有多好？能看到、听到、摸到吗？”销售员：“这……要用了才知道啊。”问：“那就是了，你都没法让我知道你的产品有什么好，别人又凭什么买你的？”以这次销售而言，大多数人可能以为只有拿到钱或订单才算是成功，其实不然。就算是一次失败的销售，也只代表你还没有完全成功。在销售中有许多环节，如开始接触潜在顾客、引发兴趣、介绍产品、解答疑问、成交等，你每

做一个环节，都意味着你成功多一点。而你要做的就是，专注于一个步骤并把这个步骤做好。当然，这需要练习与实践。

你的产品是什么 无论你销售的是什么，清楚了解产品的特点、性能、价格等情况是最基本的行动。练习一：用一张表，列出公司的各种产品，以及产品的特点、性能、价格。

朋友们，有没有发现，当你向别人介绍产品时，即使别人愿意听，可总表现得有些心不在焉？遇到这种情况，大多是因为你没有引发他们的兴趣与注意力。解决的方法是什么呢？答案是：把产品介绍词转化成问句的形式，然后不断引导他人说“是”。比如，你销售的是某种营养素。当然，它的好处就是带来健康。可以这样问“健康对于我们而言，都是很重要的，不是吗？”“相信您会同意，您在给予家人更好的生活的同时，也希望他们的身体更健康，不是吗？”“您的皮肤真好，相信您一定很懂得呵护它们，是吗？”注意，不要赤裸裸地大量使用与产品相同的问句，要把这样的问句混合在其他问句中使用，比如“我看您办公室里放了许多植物，真是充满生命的气息，不是吗？”“许多目光敏锐的人都会更注重产品的质量，您说是吗？”“上海这边的生活节奏挺快的，对吧？”另外，如果人们总是听到你一句又一句的“不是吗？”“是吧？”他们就会奇怪你是不是在使用某种语言技巧，并产生戒心。所以，我们要使问句的形式有变化。上面的问句形式是标准的反问句，下面介绍倒转的反问句。倒转反问句就是把“不是吗？”等反问词放在句子前面。比如标准设问句：“健康对于我们而言，都是很重要的，不是吗？”倒转反问句：“难道健康对于我们而言，不重要吗？”标准设问句：“价格当然很重要，而质量更是我们要关

注的，不是吗？”倒转反问句：“当然，价格很重要，而质量不是我们更需要关注的吗？”练习二：对照练习一的产品情况列表，设计自己的反问，并不断练习。范例：产品：湘梦人离子护肤霜；特点：快速在皮肤表面形成保护层，呵护皮肤；功能（好处）：早上使用一次，隔离紫外线，让肌肤在一天中保持水般嫩滑。问句：“现在，城市的灰尘比以前要多很多了，是吧？”问句：“科学家发现，人们的皮肤老化，多是因为过多的紫外线直射，所以，保护好皮肤不受过多的紫外线直射不就是很重要的吗？”问句：“我们都希望能保持自己的皮肤嫩滑的状态，不是吗？”

谁买你的产品如果不知道目标点在哪里，如何起跑？如果不知道谁是顾客，向谁销售？所以，我们要根据练习一的产品情况列表来考虑哪些人可能是我们的顾客，哪些人可能会买我们的产品？顾客的数量，以及顾客对我们的信赖度是很重要的。所以，确认你的顾客群并大量的联系与拜访，是最简单而实在的方法虽然并不容易。有一个老销售员曾经向笔者谈起他的销售心得，“每天拜访20个陌生客户，并从中总结学习经验；每周联系一次旧客户，联络一下感情。那么，无论你是谁，你的业绩都不可能差。”对于如何结识新朋友或拜访陌生人，在前一章我们已经介绍过了，这里要谈到另一个让销售人员头大的问题：面对拒绝。一般的情况是这样的：销售人员接触了20个客户，成交了3个。他们就认为自己失败了17次，成功了3次。得出的结论是，被拒绝的时候总是比被接纳的时候多。所以，他们就会对拜访陌生客户有恐惧感。那么，要怎么解决这个问题呢？笔者先说一个故事。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](http://www.100test.com)