

推销员的12种创造性开场白 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__E6_8E_A8_E9_94_80_E5_91_98_E7_c123_288290.htm 推销员与准顾客交谈之前，需要适当的开场白。开场白的好坏，几乎可以决定这一次访问的成败，换言之，好的开场，就是推销员成功的一半。推销高手常用以下几种创造性的开场白。

1. 金钱 几乎所有的人都对钱感兴趣，省钱和赚钱的方法很容易引起客户的兴趣。如：“张经理，我是来告诉你贵公司节省一半电费的方法。”“王厂长，我们的机器比你目前的机器速度快、耗电少、更精确，能降低你的生产成本。”“陈厂长，你愿意每年在毛巾生产上节约5万元吗？”

2. 真诚的赞美 每个人都喜欢听到好听话，客户也不例外。因此，赞美就成为接近顾客的好方法。赞美准顾客必须要找出别人可能忽略的特点，而让准顾客知道你的话是真诚的。赞美的话若不真诚，就成为拍马屁，这样效果当然不会好。赞美比拍马屁难，它要先经过思索，不但要有诚意，而且要选定既定的目标与诚意。“王总，您这房子真漂亮。”这句话听起来像拍马屁。“王总，您这房子的大厅设计得真别致。”这句话就是赞美了。下面是二个赞美客户的开场白实例。“林经理，我听华美服装厂的张总说，跟您做生意最痛快不过了。他夸赞您是一位热心爽快的人。”“恭喜您啊，李总，我刚在报纸上看到您的消息，祝贺您当选十大杰出企业家。”

3. 利用好奇心 现代心理学表明，好奇是人类行为的基本动机之一。美国杰克逊州立大学刘安彦教授说“探索与好奇，似乎是一般人的天性，对于神秘奥妙的事物，往往是大家所熟悉关心的注目

对象。”那些顾客不熟悉、不了解、不知道或与众不同的东西，往往会引起人们的注意，推销员可以利用人人皆有的好奇心来引起顾客的注意。一位推销员对顾客说：“老李，您知道世界上最懒的东西是什么吗？”顾客感到迷惑，但也很好奇。这位推销员继续说，“就是您藏起来不用的钱。它们本来可以购买我们的空调，让您度过一个凉爽的夏天。”某地毯推销员对顾客说：“每天只花一毛六分钱就可以使您的卧室铺上地毯。”顾客对此感到惊奇，推销员接着讲道：“您卧室12平方米，我厂地毯价格每平方米为24.8元，这样需297.6元。我厂地毯可铺用5年，每年365天，这样平均每天的花费只有一角六分钱。”推销员制造神秘气氛，引起对方的好奇，然后，在解答疑问时，很技巧地把产品介绍给顾客。

4. 提及有影响的第三人告诉顾客，是第三者(顾客的亲友)要你来找他的。这是一种迂回战术，因为每个人都有“不看僧面看佛面”的心理，所以，大多数人对亲友介绍来的推销员都很客气。如：“何先生，您的好友张安平先生要我来找您，他认为您可能对我们的印刷机械感兴趣，因为这些产品为他的公司带来很多好处与方便。”打着别人的旗号来推介自己的方法，虽然很管用，但要注意，一定要确有其人其事，绝不可能自己杜撰，要不然，顾客一旦查对起来，就要露出马脚了。为了取信顾客，若能出示引荐人的名片或介绍信，效果更佳。

5. 举著名的公司或人为例 人们的购买行为常常受到其他人的影响，推销员若能把握顾客这层心理，好好地利用，一定会收到很好的效果。“李厂长，××公司的张总采纳了我们的建议后，公司的营业状况大有起色。”举著名的公司或人为例，可以壮自己的声势，特别是，如果

您举的例子，正好是顾客所景仰或性质相同的企业时，效果就更会显著。

6. 提出问题 推销员直接向顾客提出问题，利用所提的问题来引起顾客的注意和兴趣。如：“张厂长，您认为影响贵厂产品质量的主要因素是什么？”产品质量自然是厂长最关心的问题之一，推销员这么一问，无疑将引导对方逐步进入面谈。在运用这一技巧时应注意，推销员所提问题，应是对方最关心的问题，提问必须明确具体，不可言语不清楚、模棱两可，否则，很难引起顾客的注意。

7. 向顾客提供信息 推销员向顾客提供一些对顾客有帮助的信息，如市场行情、新技术、新产品知识，等，会引起顾客的注意。这就要求推销员能站到顾客的立场上，为顾客着想，尽量阅读报刊，掌握市场动态，充实自己的知识，把自己训练成为自己这一行业的专家。顾客或许对推销员应付了事，可是对专家则是非常尊重的。如你对顾客说：“我在某某刊物上看到一项新的技术发明，觉得对贵厂很有用。”

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