

必读：说服客户接受高价产品技巧 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_BF_85_E8_AF_BB_EF_BC_9A_E8_c123_288510.htm 在与别人谈判过程中，如何说服你的客户接受你的建议或意见，这其中有很大的学问。特别是在价格的谈判中。今就一些技巧和策略介绍如下：1、在谈判过程中尽量列举一些产品的核心优点，并说一些与同行相比略高的特点，尽量避免说一些大众化的功能。相关阅读：获取客户需求的十大沟通技巧 抓住获利商业机会的客户管理 2、在适当的时候可以与比自己的报价低的产品相比较，可以从以下几方面考虑，1) 客户的使用情况（当然你必须对你的和你对手的客户使用情况非常了解知其知彼）2) 列举一些自己和竞争对手在为取得同一个项目工程，并同时展示产品和价格时，我们的客户的反映情况（当然，这些情况全都是对我们有利的）3、列举一些公司的产品在参加各种各样的会议或博览会时专家、学者、或有威望的人员对我们的产品的高度专业评语。4、列举一些公司产品获得的荣誉证书或奖杯等。下面进行一段电话谈判演习。A：是某某公司吗？我找一下B先生。B：哦---你好！请问您？A：我想咨询一下你们软件的报价，我们想上一套检验软件。B：我们的报价是98800元。A：这么贵？有没有搞错？我们是防疫站，可不是有名的企业。（请注意非常高傲）B：我们的报价是基于以下几种情况：1从我们的产品质量上考虑，我们历时5年开发了这套软件，我们与全国多家用户单位合作。对全国的意见和建议进行整理，并融入我们的软件中。所以我们软件的通用性、实用性、稳定性都有保障。另外，

我们的检验软件能出检验记录，这在全国同行中，我们是首例，这也是我们引以为豪的。请您考察。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