

应对准客户说“不”的解答方法与策略 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E5\\_BA\\_94\\_E5\\_AF\\_B9\\_E5\\_87\\_86\\_E5\\_c28\\_33506.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_BA_94_E5_AF_B9_E5_87_86_E5_c28_33506.htm)

新客户能给厂家带来销量和市场份额的增长，能为销售员带来更多的奖金和职位提升机会，优秀的销售员总是能不断开发高质量的新客户。从某种意义上来说，衡量销售员的水平高低所在关键看销售员能否开发高质量的新客户。要成功开发新客户，首先必须把水烧到99°，即做好市场调查、客户普查、客户筛选、目标客户确定、开发计划等前期性的开发准备工作。最后1°关键在于打动客户，消除客户顾虑与异议。很多销售员都做到了99°，但要最后1°烧开洞察客户顾虑，消除客户异议，却不知所措。新客户开发过程中，经常遇到的异议列举

- 1、价格太高：“你们公司产品价格太高，不好卖，你们还是找别人吧？”
- 2、公司政策不灵活：“你们公司的政策不够灵活，你们还是去找别人吧？”
- 3、独家代理权：“我要做你们公司产品的独家代理商”
- 4、市场不景气：“现在市场不景气，生意不好做，你们还是过一段时间来谈吧？”
- 5、要铺底：“我的资金很难周转过来，你们应该支援我一下，铺点底给我”
- 6、要保证金：“我与你们公司没打过交道，不了解你们公司，你们应该给我点保证金”
- 7、缺乏资金：“我现在资金实力有限，不想再考虑其他厂家了”
- 8、厂家关系：“我与现有厂家感情很好，暂时不考虑引进其他厂家”
- 9、朋友关系：“我与现有厂家XX是多年的交情，不好意思再引进其他厂家”
- 10、生意小：“我们生意做得很小，不方便到你们厂家进货，你们还是找别人吧”
- 11、运输：“这里

离你们厂家太远，运输不方便且运输费用高” 12、小公司：“你们公司是小公司，我们只经营大公司的产品” 13、厂家约束：“我与现有厂家订了合同，等合同到期了再说吧” 14、专销奖：“现有厂家给了我专销奖，我不能再经营其他厂家的产品了” 15、决策权：“经理不在家，我不好做主，等经理回来后再说吧” 16、历史问题：“XX经营你们公司产品，反映不是很好呀” 17、市场冲突：“你们的产品XX在经营，他不是卖得很好吗？”

以上列举的异议，使厂家销售员与客户的谈判卡壳了，很难进行下去。实际上，以上异议并不一定是客户的真实异议，可能只是客户委婉拒绝的一种方式。客户产生异议的主要原因有：客户想和厂家讨价还价，还想向厂家争取更加优惠政策；客户对厂家及厂家产品不了解，缺乏信心；客户听信了其他人的谰言；客户心中还有顾虑；客户没有增加经营厂家或品牌的需求。因此，面对客户的异议不要轻易下结论，首先要分析和判断客户异议的真假及产生的原因，然后对症下药。

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)