

实用销售英语：行销英语100招（三）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/500/2021_2022__E5_AE_9E_E7_94_A8_E9_94_80_E5_c96_500674.htm 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。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