

销售必看：100招行销英语绝招 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\\_\\_E9\\_94\\_80\\_E5\\_94\\_AE\\_E5\\_BF\\_85\\_E7\\_c96\\_500713.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/500/2021_2022__E9_94_80_E5_94_AE_E5_BF_85_E7_c96_500713.htm)

1. 如何招揽顾客 一般程序：招呼问候寻找相关话题理出商谈头绪。所以，打招呼很重要，无论顾客有没有表现购买意愿，您都应该上前问候一句：“What can I do for you?” 或“May I help you? ”，也可说：“Can I be of any assistance? ”，如果是熟客，可简单说声：“Good afternoon, madam. Something for you?” 2. 如何打开话题 如果顾客不置可否或表现出不耐烦的样子，决不可轻言放弃，可以先说：“Everybody is welcome here, madam. Whether she buys or not. (这里欢迎任何人光临，买不买都没关系)”，然后婉转地问：“Are you looking for something?” 3. 如何拉近距离 首先表达自己身份，甚至可以交换名片，然后说些常用客套话，为后来的推销铺路。一句：

“Would you mind my recommending?” 十分有用。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](http://www.100test.com)