

销售英语100招！见招拆招51100招实用英语考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/557/2021\\_2022\\_\\_E9\\_94\\_80\\_E5\\_94\\_AE\\_E8\\_8B\\_B1\\_E8\\_c96\\_557640.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/557/2021_2022__E9_94_80_E5_94_AE_E8_8B_B1_E8_c96_557640.htm)

51. 如何说明价廉物美  
“ Its indeed two-pence colored ”（真是价廉物美）这句流行用语可是中外皆宜

52. 如何解说免税商品 免税商品的标签通常会注明“ Its tax-free ”，当然，您首先要确认顾客是否属于观光客，可以说：“ May I see your passport , please ? ”

53. 如何介绍名贵产品 名贵产品通常价格不菲，所以“ A good product will always sell. ”（货好销路好）要比一直强调“ pretty good ”更具说服力

54. 如何收取首付款 分期付款与收取其他货款并没有多大不同，后者除手续稍微复杂一点外，前提是“ May I have some money as a deposit ? ”（您可以付部分订金吗？）

55. 支票付款时 当今，顾客逐渐习惯使用支票（ check ）或信用卡（ credit card ）付款，面对这种情况，您要会说：“ Of course you can pay by check. ”

56. 如何说明折扣 方式有多种多样，不过千万不要认为“ 15% discount to you. ”是打一五折！

57. 顾客批量购买时 此时，通常会给对方优惠价，“ Ill let you have everything at bed-rock prices ”（每样东西我都以最低价给你）中的red-rock就是the lowest的意思

58. 如何利用大甩卖 这可是您大展身手的好机会，“ You may not have the same chance again. ”（请勿错失良机）是使用频率最高的一句话

59. 如何削减零头 打折的时候，商品价格通常会有零头，卖方多半会让步：“ I will dispense with the odd five. ”（我会把五元零头减去），或是在此句前做些解释“ In order to show deference to our customers. ”（为尊重顾客起见）

60. 如何说明免费修改衣

服的改短 (shorten) 及改小 (take in) 多半是免费的, 你可以向顾客说清楚 “ We dont charge for this. ”

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。第72招 如何实地操作 现场实地操作产品的功用，对于推销者来说，是十分必要的训练。如果顾客要您have it operated（请您操作一下）时，您就可以立刻派上用场：“Now you see how interestingly it works.”（现在大家可以看看，它转动得多有趣。）第73招 如何列明购物清单 客人大

批量购买时，您最好能为其列明一张清单，然后征询顾客意见，重复一遍才算大功告成：“ I will give you a bill listing all of them ”（我会给您一份列明所购物品的账单）第74招 如何散装零买 像餐具之类的东西，大都要成套购买比较合算，推销人员通常会说：“ It must cost more if you just want a single cup ”（如果您只买一个杯子，价格会比较贵）基于贪小便宜的心理，顾客大多会成套购买的。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](http://www.100test.com)