

06考试技术辅导之网店推广技巧与经验六 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022_06_E8_80_83_E8_AF_95_E6_8A_c40_62165.htm 第一步：满足人们的个人需要使人们感觉到像是赢家。千万不要把问题变成你输我赢的较量。从长远来看，你会输掉每次意志较量。不要低估人们对安全、可预知性和低风险的需要。尽量使你的建议没有风险。记住：你试图说服的人们是很在乎别人的看法的。如果你要求的东​​西得不到他人的认同，你是不可能为所欲为的。使自己学会多考虑和多谈论人们的个人需要，少考虑和少谈论他们的形势需要。让其他人先说。始终从提问和听真正地倾听开始。在你试图说服人们之前，你必须弄清楚人们的个人需要和你的建议可能如何满足这些需要。当人们临近作出决定的时候，准备对付他们的5种购买担心：“但是我要放弃的选择对象怎么样呢？”“如果同意了你的意见，我会犯错吗？”“我将如何向其他人解释我的决定呢？”“我将会是这笔交易的输家吗？”“我为此花的钱会太多吗？”“与人为善”与人为善地买，与人为善地打交道，与人为善地做生意和与人为善地生活。同人们的自然购买过程保持共振。谈论他们愿意听的东西。第二步：取得信任 成为有知识的人。了解你要谈论的东西，做好准备工作，掌握和证明你的知识。如果你没有成为一个专家，就和专家合作。诚信。恪守诚实、公平和积极。把他人的个人需要放在首位，然后，再把你的需要和他们的需要结合起来。不要过分为肢体语言、招人喜欢、保持和他人的相似性或者给人留下深刻的第一印象操心。如果你是有知识、守信用和把他人利益放在首位的

人，只要保持自我就行了。使你的穿着方式和他人的穿着方式相结合，但是始终使你的穿着方式和你要传达的信息保持一致。第三步：说服性交流 14．根据人们的兴趣和需要，而不是根据你的兴趣和需要同他们谈话。 15．在你说话之前吸引住人们的注意力。 16．用一种简洁、明确、有特色和中肯的方法对自己进行定位。始终使行动和你的个人定位保持一致。 17．告之不等于推销。搜集证据和证人，并把它们溶入能证明你主张的可信的正面事迹中去。 18．要说服不认识你的人，或者要推销新的想法，就让你的说服对象试一下车。 19．无论和谁打交道，始终信守你的诺言，做你承诺的事情，以及使他们乐于让你为所欲为。 20．了解你竞争对手。如果可能的话，就正面对付他们的论据。如果你不了解你的竞争对手，就完全忽略他们。 21．帮助人们弄明白和同意你的意见，利用定位陈述来介绍每一个新观点。这21条文雅说服的习惯将帮助你把三步计划付诸实践。如果你必须推销你自己、你的想法和你的服务以及实现你的潜能，那就请实践和体验一下三步计划。你将会进行更有效地交流，从而得以在日常生活中为所欲为。你将赢得你所关心的人的支持和好感，并且无须在你的原则上做工出妥协或者做你不喜欢做的事情。所以，那是一件好事。 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