

带团日记：导游员带你购物技巧导游资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/633/2021_2022__E5_B8_A6_E5_9B_A2_E6_97_A5_E8_c34_633316.htm id="zzxx" class="sjsjs" style="word-break:break-all;">> 导游购物技巧购物是导游员非常重视的部分，很多导游员都想要在购物方面有所成就，这样会培养自己的工作热情，使自己的经济条件有所改善，今天，我来说说导游购物方面的事情。首先应该树立一个态度：导游不能只为钱，但是不会挣钱的导游不是一个好导游。每一个导游在上团之前总是习惯性的对团队进行一次评估，从团队的构成和来源地进行分析，先得出一个能不能挣钱的结果。我认为此道并不可取，原因有二。第一，团队在自己的心目中已经形成定位，这就不能在实际工作中发挥好，比如你接了一个认为不赚钱的团队，你的心里总是会有消极因素，本该赚到钱的地方也不卖力气，这就使原本可能获利的机会溜走，相反的，你判断可能赚钱的团队，当团友对你的推荐并不感兴趣的话，你又会觉得失望，影响正常发挥。本文来源:百考试题网 第二，容易造成工作中的不稳定因素，个人的判断总是不全面的，当你认为某团怎样时，从你的言谈举止就会体现出来，这样给客人造成不良印象，会形成一个对立面，使你的一些购物计划落空，更有甚者会与客人造成误会，导致客人投诉。其次应该把讲解放在第一位，导游员就是靠讲解和服务博得客人的欢心的，如果你的功利性太强，除了购物之外什么都不讲，容易使客人反感，感觉你这个导游不会别的，只懂得挣钱。一个好导游应该把购物等经济因素考虑到讲解的过程中，通过幽默有趣的讲解，让客人对你产

生信任，这样一切事情都会好办。同时需要提出的是：只要你的讲解到位了，除了真正没有钱的客人外，其他绝大部分都会支持你，这是一个真理。所以建议导游员，特别是新导游，在学习挣钱前，先学好讲解。下面给大家介绍几个购物技巧：1、开诚布公式：这种方法主要面对的是一些东北地区比较豪爽的客人。在很多人的心目中，导游挣回扣是一个公开的秘密，如果你面对这种客人还藏着、掖着，会让客人觉得你这个导游不实在，他们会主动跟你脚劲，所以，面对此类客人可以把回扣方面的事情说的稍微明白一些，告诉客人，如果你们进这个店我会有小费，希望客人鼓励一下，客人在游程不紧张，经济情况允许的情况下会同意购物，而且效果不错。2、欲扬先抑式：这种方法要求导游在面对客人时，尽量少说赞美大连的一些空话和套话，不要把让客人对大连形成固定的观点，让客人的心理状态稍低一点，然后在实际游览过程中，用精彩的景点和优质的服务使客人对大连有一种感性上的认识，自我感觉大连景色漂亮，从而对大连的一些物产产生兴趣，激发客人的购买欲望。来源

：www.examda.com 3、专家博学式：客人出来消费最害怕买到假货，他们需要的是一个购物和消费的专家，这就要求导游员具有比其他导游具备更高的知识，从产品的产地、历史、种类、市场价格、分辨真伪的标准等各个方面进行了解，从中提取一些客人比较需要的东西，在平时讲解的过程中反馈给客人，使他们感到放心。同时在选择购物店的过程中要尽量保真，让客人对此信赖，效果也会不错。4、主动示范式：我带团去东南亚时使用过的一种方法，提前与购物店达成协议，在陪同客人购物的过程中亲自买一些东西。客人的

眼球总是围着导游转，发现导游买的东西肯定不会是假的，他们也会积极购买。我记得去泰国时，我帮着朋友买了一些鳄鱼皮带、高级蜂蜜、蛇毒等商品，客人非常感兴趣，购物的数量超出了我的想象。

百考试题论坛 5、心理暗示式：一般人在接触的过程中，在与导游的言谈举止过程中如果经常遇到的动作和导游经常提及的商品都会留下深刻的印象，这就是一种心理暗示。所以，导游在服务过程中要装作不经意间向客人透露一些商品信息，多次重复后就在客人心理留下痕迹，当客人遇到商品时，自然会掏钱购物了！

6、价格对比式：很多人来大连都是工薪阶层，他们没有太多的钱，所以在购物时价格是经常考虑的东西，那么导游在服务过程中就应该了解市场行情，比如一件商品在不同城市销售的价格不同，同类商品的不同档次销售价格也并不同，如果导游心中有数，在购物过程中把价格分析得比较透彻，客人怎么不会贪这点便宜呢？

总体说来购物就应该以微笑和礼貌为前奏，以博学 and 轻松为铺垫，以优良的产品为保障，以诚信和服务为依托，这样才能有好的效果。

最后送给导游朋友一句话：购物技巧千差万别，需要根据自身的情况选择，还需要自己去琢磨，千万不要费了半天劲，结果不太好。心态要摆正，才能多赚钱呀！

相关推荐：带团日记 导游随感 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