

揭秘：销售新手这样来上路（2）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E6_8F_AD_E7_A7_98_EF_BC_9A_E9_c40_64547.htm 所有推销人员都时常遇到准顾客的冷淡态度，打破冷淡气氛以顺利进行推销工作往往是令新人行推销员头痛的问题，甚至有较多经验的推销员也常常不能很好地解决。经验告之，漫无目的的"盲聊"，只可能得到漠不关心与不感兴趣的反应。不要认为"三句话不离本行"是坏事，因为这样对方很容易知道你拜访的目的并非是社效活动，并尽快知道你的来意。因此，推销人员并不一定要故作隐瞒，但也并非说要直截了当地说明来意。所以为了打破准顾客的冷淡，推销员应该周密计划初见面时所说的话。一般讲，最初的话往往决定对方对你的第一印象如何，这一方面可能引起顾客的关注，也可能打消顾客的关注。尤其在初次访问时，顾客的心里总是存有"是否就要求我购买"呢？的抗拒心理；同时也有一种"见面也好，听听他说什么"的心理，这两种是混合而复杂的心理。因此，凭推销员最初的一言，便可决定是"拒绝"还是"听听看"。高明的接近法能顺利地进入到商谈；而笨拙的接近法，当时就有可能遭到回绝。比较明智的做法是：开言时不露出任何"请你买"的行踪。而要给对方以："这么好的东西，若不给我们介绍的话，将是一行很遗憾的事"的感觉。也就是用这样轻松的心情去接近对方，效果自然较好。通常，推销员首先应该推销自己，在初次访问时，确有实行推销自己的必要。推销员应先介绍自己的公司，再介绍自己，再说明为个么来访这样说明决不是直接说来推销产品的，而是说"因为这是对贵公司非常有机的机

器"或"最近这一行业有很多家使用这种机器，实行生产合理化，因此节省了若干经费，很受欢迎....."，这样先强调对方能够得到的利益。 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