

十种强效的成交技巧（10）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\\_\\_E5\\_8D\\_81\\_E7\\_A7\\_8D\\_E5\\_BC\\_BA\\_E6\\_c40\\_64562.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E5_8D_81_E7_A7_8D_E5_BC_BA_E6_c40_64562.htm) 十、鲍威尔成交法

在我们这个社会，总有办事很拖沓、犹豫的人，他们明明相信我们的产品质量和服务非常好，也相信如果作出购买决定会对他们的业务产生很大的帮助。但他们就是迟迟不作出购买决定。他们总是前怕狼，后怕虎。对于他们来说，主导他们作决定的因素不是购买的好处，而是万一出现的失误。就是这万一的失误使他们不敢承担作出正确的购买责任。对于这样的顾客，我们就可以采用鲍威尔成交法。你可以对他说：

某某先生，美国国务卿鲍威尔说过--拖延一项决定比做错误决定浪费更多美国人民、企业、政府的金钱和时间，而我们今天讨论的就是一项决定，对吗？假如今天您说好，那会如何呢？假如您说不好那又会如何呢？假如说不好，明天将和今天没有任何改变，对吗？假如今天您说好，您即将获得的好处是很明显的，这点我想您会比我更清楚。某某先生，说好比说不好对您的好处更多是不是呢？对于这种性格比较软弱的顾客，推销人员必须主导整个推销过程，他的潜意识里面需要别人替他作出购买决定。他总是需要听取别人的意见而自己却不敢拿什么主意。这种顾客，推销员就必须学会主导整个购买过程，你千万不要不敢为你的客户作决定，你要明白，你的决定可能就是你的客户的购买行为。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)