

十种强效的成交技巧（9）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\\_64564.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E5_8D_81_E7_A7_8D_E5_BC_BA_E6_c40_64564.htm) 九、不要成交法 你曾遇到过客户直接跟你说不要，而没有其他的话加以润饰吗？你迟早都会遇到的，先思考一下这个问题，以便当你听到不要时，不会太震惊。通常你会听到一些柔性的拒绝，像是您的产品都非常好，我们需要你的产品(或服务)，但我得拒绝。在这些场合中，学习超级推销人员所使用的成交法吧，为了增加你的订单，仔细地学习它。某某先生，在这个世界上有很多销售人员在推销很多产品，他们都有很好、很具说服力的理由来要你投资在他们的产品和服务上，对吧？当然，某某先生，您可以向任何一位或全部的推销员说不，但是，在我的行业(说出你的产品和服务)，我是一个专业人员，我的经验告诉我一个无法抗拒的事实，没有人可以对我的产品说不。当他对我的产品说不，事实上，他在对他自己未来的幸福、快乐和财富说不。某某先生，假如今天您有一项产品，顾客非常需要他，非常想拥有它，您会不会因为顾客一点小小的问题而让他对您说不要呢？所以，我今天肯定不会让你对我说不。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)