

十种强效的成交技巧(7) 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_64575.htm

七、别家可能更便宜成交法 我想在你的推销生涯中，可能会经常碰到别家的产品比你的产品便宜之类的话。这当然是一个价格问题。但我们必须首先分辨出他真的是认为你的产品比别家的贵，或者只是用这句话来跟你进行讨价还价。了解他们对你的产品的品质、服务的满意度和兴趣度，这将对你完成一笔交易有莫大的帮助。不过无论他是什么态度，你用下面的成交法都能有效地激发他们的购买欲望，除非他们真的对你的产品和服务不感兴趣。但如果你的客户真的不感兴趣，他也不会跟你在价格上纠缠来纠缠去，你说对吗？我们来看下面的成交法，他们也许只不过想以较低的价格购买最好的产品和服务罢了。既然这样，你就跟他说：某某先生，别家的价格可能真的比我们的价格低。在这个世界上我们都希望以最低的价格买到最高品质的商品。依我个人的了解，顾客购买时通常都会注意三件事：产品的价格；产品的品质；产品的服务。我从未发现有任何一家公司可以以最低价格提供最高品质的产品和最好的服务，就好像奔驰汽车不可能卖到桑塔纳的价格一样，对吗？说完这句话后，你最好留下时间给你的客户作出反应。因为你说的是经济上不折不扣的真理，你的客户几乎没有办法来反驳你，他只能说是。接下来，你对你的客户说：某某先生，根据您多年的经验来看，以这个价格来购买我们的产品和服务，是一种很正当的交易条件，您说对吗？让你的顾客作出回答，因为你的产品的品质和服务确实

符合这样的价格，你的客户如果不是故意刁难，应该不会作出否定的回答。然后，你再继续问他：某某先生，为了您长期的幸福，您愿意牺牲哪一项呢？您愿意牺牲产品的品质呢？还是我们公司良好的服务？某某先生，价格对您真的那么重要吗？有时多投入一点来获得他们真正所想要的产品，也是蛮值得的，您说是吗？事实上，大公司的低层采购人员都致力于从供应商那里尽量获得最低的价格。然而，有经验的采购人员都了解，低价位产品产生的问题往往比它能够解决的问题还要多。资深的采购人员，基于他们的经验，更在意获得最高品质的产品，远胜于那些低价位的产品。他们似乎都能因此为公司作出较好的决定。某某先生，您说对吗？如果你的产品和服务真的够好，你只要将上面的语言记下来，并且说出去，你的订单就会足够多了。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