

十种强效的成交技巧（4）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_64590.htm

四、没有预算成交法
在经济不景气时，每个销售人员在拜访公司或政府机构时一定都会听到这个理由。这个结束法是用在当你跟公司的总裁或一级主管见面时，当你听说你的产品或服务不在他们的预算中时，以真诚的语气这么跟他们说：不是啦!所以我才会跟你联络啊。在这时千万别打住了，但你要如何推进，要看你是在跟营利性或非营利性机构做生意，我们来看看适用的方法吧。对一般公司的方法：某某先生，我完全可以了解这一点，一家管理完善的公司需要仔细地编制预算，预算帮助公司达成目标的重要工具，但工具本身是具有弹性的，对吗？你身为高级主管，应该有权为了公司的财务利益跟未来的竞争性来弹性地利用预算，对吧?quot.(给出时间让你的客户作出反应。)我们在这里讨论的是一个系统，能让贵公司具备立即并持续的竞争性。告诉我，某某先生，假如今天有一项产品，对你公司的长期的竞争力和利润都有所帮助，身为企业的决策者，你会让预算来控制你还是你来控制预算呢？对非营利公司及政府单位的方法：我知道每一家管理良好的机构会以精密的预算来控制他们的财务，所以我知道你的办公室(机关，机构)会随着大众快速改变的需要而改变。事实上真的也是如此吧？在客户有反应后，继续说：这表示你身为这么有效率的机构总裁，一定可以灵活地运用你们的预算，而不是死守在规定里，不然你的民众如何能快速地经由你的机构受利于新发展和新科技呢？所以您身为总裁应该有权弹

性使用预算，让组织可以履行它的责任。我们在这里讨论的是一个能立刻持续地节省成本的方法(获得注意，增加访客安全和舒适--什么样的好处都行)，告诉我，某某先生，在这些条件下，你的预算是有弹性的还是硬梆梆的规则呢？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