

十种强效的成交技巧（3）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_64605.htm

三、不景气成交法 现在有许多人都生活在恐惧中，有些人被认为是乐观主义者，其他人则是顽固分子，但大部分的人是左右摇摆不定。毫无疑问，新闻媒体报忧不报喜的态度使得数以千计的具有影响力的人不敢作出决定。因为许多人在此时摇摆在恐惧与乐观中--甚至是在一分钟--你可以作出决定，释放出能量来。不景气成交法的目的便在此。接下来是适用于一般人的结束法。

某某先生，多年前我学习了一个真理：成功者购买习惯是这样的，当别人卖出时买进，当别人买进时卖出。最近有很多人谈到市场不景气，而在我们公司我们决定不让不景气来困扰我们，您知道为什么吗？(留时间让客户问你为什么) 然后回答：因为今天很有财富的人都是在不景气时代建立了他们成功的基础，他们看到了长期的机会而不是短期的挑战，因此他们作出购买决定而成功，当然他们愿意作出决定。某某先生，今天你有相同的机会，你也愿意作出相同的决定，对吧？这个成交方法最重要是要灵活运用预先框式的技巧。第一步你预先框式他是一位成功者，而一位成功者是不会因为经济不景气成为困扰自己或公司的因素。第二步是框式他作为成功者总是会做出明智的决策。第三步则是框式他作出购买的决定才是正确的选择。事实上，只要预先框式运用得恰当、适宜，在许多销售场合你都可以随心所欲地完成你的销售。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