

十种强效的成交技巧（1）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\\_64614.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__E5_8D_81_E7_A7_8D_E5_BC_BA_E6_c40_64614.htm)

一、要考虑一下成交法 我们在提议成交之后，一定会有客户作出拖延购买的决定，因为所有的客户都知道这些技巧。他们肯定会常常说出我会考虑一下、我们要搁置一下、我们不会骤下决定、让我想一想诸如此类的话语。如果你真的听到你的客户说出了这样的话，我告诉你，这个客户已经是你的了。如果你已经掌握了这个技巧的话。你可以说：某某先生 / 女士，很明显地你不会说你要考虑一下，除非对我们的产品真的感到有兴趣，对吗？说完这句话后，你一定要记得给你的客户留下时间作出反应，因为他们作出的反应通常都会为你的下一句话起很大的辅助作用。他们通常都会说：你说得对，我们确实有兴趣，我们会考虑一下的。接下来，你应该确认他们真的会考虑，某某先生 / 女士，既然你真的有兴趣，那么我可以假设你会很认真地考虑我们的产品对吗？注意，考虑二字一定要慢慢地说出来，并且要以强调的语气说出。他们会怎么说呢？因为你一副要离开的样子，你放心，他们会回答的。此时，你应该跟他说：某某先生，你这样说不是要赶我走吧？我的意思是你说要考虑一下不是只为了要躲开我吧！说这句话的时候，你得表现出明白他们在耍什么花招的样子，在他们作出反应之后，你一定要弄清楚并更有力地推他们一把。你可以问他：某某先生。我刚才到底是漏讲了什么或是哪里没有解释清楚，导致你说你要考虑一下呢？是我公司的形象吗？后半部问句你可以举很多的例子，因为这样能让你分析能提

供给他们的好处。一直到最后，你问他：某某先生，讲正经的，有没有可能会是钱的问题呢？如果对方确定真的是钱的问题之后，你已经打破了我会考虑一下定律。而此时如果你能处理得很好，就能把生意做成，因此你必须要好好处理。询问客户除了金钱之外，是否还有其他事情不好确定。在进入下一步交易步骤之前，确定你真的遇到了最后道关卡。但如果客户不确定是否真的要买，那就不要急着在金钱的问题上去结束这次的交易，即使这对客户来说是一个明智的金钱决定。如果他们不想买，他们怎么会在乎它值多少钱呢？

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](http://www.100test.com)