

2006揭秘销售新手这样来上路十六 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\\_2006\\_E6\\_8F\\_AD\\_E7\\_A7\\_98\\_c40\\_64798.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E6_8F_AD_E7_A7_98_c40_64798.htm) 2. 挖掘对方的需求。刺激对方的购买欲就是要让顾客明确地认识到他的需求是什么，而你的产品正好能满足他的需求。主动找上顾客去推销与顾客去商店选购在这一点是不同的。顾客往往是有了明确的需求才去商场里寻找需要的商品；而你带着商品上门时他们往往并没有明确地意识自己是否需要这种产品，有许多顾客或许根本就不需要。这时你需要你根据顾客的兴趣来找出他的需求，甚至是为顾客创造需求，然后再将其需求明确地指出，如有可能，向顾客描述他拥有你的产品需求得到满足后的快乐，激发顾客的想象力。例如，你推销的是产品是打字机，当你向顾客展示产品后，顾客对产品各方面都感到满意，并且表现出了兴趣。但你发现他只是有兴趣而已，并没有购买欲，因为他没有考虑到打字机对他用什么用处，他并没有对打字机的需求。在整个交谈过程中，你获知你的顾客有一个正在读书的女儿，此时你不妨来为他创造一下需求，告诉他：“如果你女儿有这么一台打字机，我想，不用多久她一定能打出一手又快又干净的漂亮字来。”听了你这句话，顾客会在心里想：“对呀！我怎么没想到女儿需要一台打字机呢？”如此一来，他就有了购买欲。如果你再刺激他去想象女儿因为能打一手好字而在将来的竞争中处于优势，那么你成功的把握就更大了。促使顾客想象，就是要让他觉得眼前的商品可以给他带来许多远远超出商品价值之外的东西，一旦拥有甚至会给他带来一个新的世界、新的生活。当然你启发顾客

想象应该是基于现实的可能，而应是胡思乱想。为顾客指出他的需求时应注意委婉，不可过于直截了当，最好不要用诸如：“我想，你一定需要……”或“买一件吧，不会有错的。”这样的话会使对方感到你强加于人，不免起了逆反心理。

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)