

2006揭秘销售新手这样来上路十七 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\\_64799.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E6_8F_AD_E7_A7_98_c40_64799.htm) 3. 用言语说服顾客。当我们指出顾客的需求，而顾客依然表现不是很积极的，购买的欲望仍不是很强，这时你不妨再略施小计，刺激他的购买欲，语言技巧此时当是尤其重要。引用别人的话试试。有时你说一百句也顶不上你引用第三者的话来评价商品的效果好。这种方法的效果好是不容置疑的，但是如果你是说谎而又被识破的话那就很难堪了，所以你应该尽量引用真实的评价。一般来说你引用第三者的评价会使顾客产生安全感，在相当程度上消除戒心，认为购买你的商品要放心得多了。最有说服力的引言莫过于顾客周围某位值得人们信赖的人所讲的话。你可以先向这样的人物推销你的商品，只是你够机灵，从他的口中得到几句称赞我想不会太难，而这句称赞将是你在他的影响力所及的范围内进行推销的通行证。如果某个“大人物”曾盛赞或者使用了你的产品，那么这将使你的推销变得比原来容易得多。“大人物”可以是电影明星、体育明星、政界要人等等人们比较熟悉的人物，因为他们往往比你容易受到信赖，和他们相比你陌生了许多，自然说服力也就不那么强了。当然这也是广告惯用的手法，在此不妨搬来试试。如果这两类人都无法利用，一个顾客并不了解也认识的人的话并不一定没有效果，此时就要注意这些话一定人言之有理，而顾客往往又并未在意，那么他会感到颇有启发而欣然接受。用广告语言来形容你的产品可收到独特效果。广告语言具有简练，感染力强的特点。如果你的产品在一些媒体上进行

过宣传，你不妨借用一下广告中的标题语言，如果顾客看过广告则会起到双重印象的效果，如果没有看过顾客会觉得新鲜有趣。类似广告语也会起到这样的效果。比如你推销一种特别锋利的齿形餐刀，那么你用这样的语言：“您和您的家人用这种餐刀品尝鲜嫩的牛肉，感觉一定好极了”会比“这种餐刀的齿形设计锋利无比”要好得多。因此，注意语言生动是极其重要的。帮助顾客出谋划策，使其感到有利可图。一般来说，顾客对于额外的收获还是乐于接受的。在介绍产品时不妨提供一些优惠条件，或赠送一些小礼品，以刺激顾客的购买欲望。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)