

2006揭秘销售新手这样来上路十四 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_64800.htm 2. 精彩的示范。在发现了面前顾客的兴趣集中点后，可以重点示范给他们看，以证明你的产品可以解决他们的问题，适合他们的需求。当然如果你的顾客是随和型的，并且当时的气氛极好，时间充裕，你可以从容不迫地将产品的各个方面展示给顾客。但是，我们认为大部分顾客都不会喜欢你占用他们过多的时间，所有选择、有重点地示范产品还是很有必要的。比如你推销新型的食物处理机，而你的顾客已有了一台老式处理机，这时你只要向他示范你的机器的新功能就可以了，而如果你将所有的功能示范一遍，新会给顾客造成一种印象：这机器的大部分功能我的机器已经有了，不换也罢。这样就将与你有利的因素混在冗长的示范中难以得到突出。如果在示范过程中能邀请顾客加入，则效果更佳，这样给顾客留下印象更深。在示范时你可以请顾客帮你一点小忙，或借用他方便而不贵重的用具等等，总之想办法让顾客参与进来，而不是一边冷眼旁观。如果你推销的产品使用起来很方便或是人们经常使用的，那么你放心地让顾客去试用，效果一定不错。例如吸尘器，让顾客自己使用一下以感觉它的风力大与噪声小，一定会好于他看你表演。在示范过程中，推销员的新奇动作也会有助于提高顾客的兴趣。比如，一般推销干洗剂的推销员会携带一块脏布，当着顾客的面将干洗剂喷涂在上，然而如你一改常态，先将穿在自己身上的衣取袖子弄脏一小块，然后再洗干净它，这样的示范效果一定要好于前者。对于商品的特殊

性质，新奇的动作往往会将它们表现得淋漓尽致。比如钢化玻璃，你尽管大胆地它们扔在地上，当然你带着铁锤和不同质地的玻璃给顾客示范，效果一定会不错。在示范过程中，推销员一定要做到动作熟练、自然，给顾客留下利落、能干的印象，同时也会对自己驾驭产品产生信心。推销员做示范时一定要注意对产品不时流露出爱惜的感情，谨慎而细心的触摸会使顾客在无形中感受到商品的尊贵与价值，切不可野蛮操作。谨记你的态度将直接影响顾客的选择。在整个示范过程中，推销员要心境平和，从容不迫。尤其遇到示范出现意外时，不要急躁，更不要拼命去解释，这样容易给顾客造成强词夺理的印象，前面的一切努力也就付之东流了。一旦出现问题，你不妨表现得有幽默一点，让顾客了解这只是个意外罢了，那么谨慎地再来一次示范是必不可少的。例如，当你推销钢化玻璃，你的示范动作是举起铁锤砸玻璃，理想状态是玻璃安然无恙。而当你向顾客介绍了这种玻璃的各项指数，并开始示范，顾客已想象到了结果是玻璃并不会碎，谁知恰恰相反，玻璃碎了。这时你怎么办呢？你一定不要面露惊慌之色，你可以平静地告诉顾客：“像这样的玻璃我们是绝对不会卖给您的。”随后再示范几次。这样就化险为夷了，也许还会增加顾客的印象。总的来说，示范存在缺陷的原因主要有以下几点，只要你努力去避免这些造成缺陷的原因，再加上你熟练的动作和幽默的语言，一定会精彩地完成示范，达到强化顾客兴趣的目的。（1）在示范前对产品的优点强调过多，从而使顾客的期望过高，而在整个示范中尽管你和你的产品均表现出色，但却不能使顾客满意。这显然是推销员自己设了一个陷阱。在介绍产品时不要过分夸张，一味

强调优点，而是让事实代你说话，你只要充分展示出产品的特性与功能，顾客自然会感觉到。而与此同时，主动介绍一点这种产品设计上有待突破的地方，同时又地伤大雅，也是大有益处的。本来这世上就没有十全十美的东西，由你自己点出来总比让顾客发现而你又在极力隐瞒强得多。（2）推销员过高估计自己的表演才能。在示范过程中极力表现自己，这也是造成失误的原因。在示范中加入一些表演成分的确可以加深顾客印象，但如果过分表现自己，则容易给人造成华而不实的感觉。而推销员又不是演员，一定不要太过表演，其实娴熟的动作以及简练的语言、优雅的举止才是推销员最好的个人表现。（3）在示范过程中只顾自己操作，而不去注意顾客的反应。这是示范中的大忌。如果在示范中顾客提出疑问，这说明他开始注意已经跟上你的思路，这时人要针对问题重点示范或重复示范，不能在示范中留下疑问不去解决。如果顾客对你的示范表现漠然，你就不要急于做下去，而是应该巧妙地利用一些反问与设问，想办法让顾客参与进来。总之在示范过程中切莫忘记与顾客的交流。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