

2006揭秘销售新手这样来上路十二 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_64802.htm 那么开场白到底如何进行才算合适，并没有一个简单概括的答案。以下几种方式可供参考，而且也可在推销时随时加以运用。

1. 以提出问题开场。在这种开场白中，推销员可以找出一个对于顾客的需要有关系的，同时又是所推销产品所能给他满足而会使他作正面答复的问题。要小心的提出对方可能会回答“不”的问题。例如，你可以问：“你希望减低20%的原料消耗吗？”你甚至可以连续地向对方发问，以引导对方注意你的产品。例如问：“你看过我们的某某产品吗？”，“没看过呀！”“这就是我们的产品。”并同时将样品展示。接着就说：“敝公司派我特地来拜访您。您觉得我们的产品如何？”
2. 以讲述有趣之事开场。有时以讲一件有趣之或笑话开场，也可以收到实际效果。但在这样做的时候一定要明确目的不仅仅是想引起顾客的快乐。所讲的事一定要与你的产品的用途有关，或者能够直接引导顾客去考虑你的产品。
3. 以引证别人的意见开场。如果你真的能够找到一个顾客认识的人，他曾告诉你顾客的名字，或者会告诉你该顾客对于你产品的需要，那么你自然可这样说：“王先生，你的同事李先生要我前来拜访，跟你谈一个你可能感兴趣的问题。”这时，王先生可能会立即要知道你所提出的一切，这样你当然已引起了他的注意而达到了你的目的。同时，他也对你自然会感到比较亲切。可产，你一定要切忌虚构朋友的介绍。
4. 以赠送礼品开场。以赠送诸如钢笔、针线包、笔记本等一类的小礼品作为开场，

主要是在推销消费品的时候运用比较有效。所赠送的礼品一定要与所推销的商品有关系，这点很重要，因为这样一来完全可以在送礼品的同时，顺便地提到你所想进行的交易。

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