

2006揭秘--销售新手这样来上路三 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\\_64813.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E6_8F_AD_E7_A7_98_c40_64813.htm)

3. 把握原则。现代推销技术与传统的推销技术已有了很大差别，推销员已不再是简单的兜售商品，一名优秀的推销员在树立了信心，明确目标之后，走出门面对顾客之前还应该把握住作为一名推销员应遵循的原则。

（1）满足需要的原则。现代的推销观念是推销员要协助顾客使他们的需要得到满足。推销员在推销过程应做好准备去发现顾客的需要，而应极力避免"强迫"推销，让顾客感觉到你在强迫他接受什么时你就失败了。最好的办法是利用你的推销使顾客发现自己的需要，而对你的产品正好能够满足这种需要。

（2）诱导原则。推销就是使根本不了解或根本不想买这种商品的顾客产生兴趣和欲望，使有了这种兴趣和欲望的顾客采取实际行动，使已经使用了该商品的顾客再次购买，当然能够让顾客开口代我们宣传则会更为成功。这每一阶段的实现都需要推销员把握诱导原则，使顾客一步步跟上推销员的思路。

（3）照顾顾客利益原则。现代推销术与传统推销的一个根本区别就在于，传统推销带有很强的欺骗性，而现代推销则是以"诚"为中心，推销员从顾客利益出发考虑问题。企业只能战胜同行，但永远不能战胜顾客。顾客在以市场为中心的今天已成为各企业争夺的对象，只有让顾客感到企业是真正由于消费者的角度来考虑问题，自己的利益在整个购买过程中得到了满足和保护，这样企业才可能从顾客那里获利。

（4）创造魅力。一位推销员在推销商品之前，实际上是在自我推销。一个蓬头垢面的推销员不论

他所带的商品多么诱人，顾客也会说：“对不起，我现在没有购买这些东西的计划。”推销员的外形不一定要美丽迷人或英俊潇洒，但却一定要让人感觉舒服。那么在准备阶段你能做到的是预备一套干净得体的服装，把任何破坏形象、惹人厌恶的污秽排除，充分休息，准备以充沛的体力、最佳的精神面貌出现在顾客面前。语言是一个推销员的得力武器，推销员应该仔细审视一下自己平日的语言习惯。是否有一些令人不快的口头禅？是否容易言语过激？有没有打断别人讲话的习惯等等。多多反省自己，就不难发现自己的缺点。推销员还应该视自己的顾客群众来选择着装，一般说来，你的顾客是西装革履的白领阶层，那么你也应着西装；而当你的顾客是机械零件的买主，那么你最好穿上工作服。日本著名推销专家二见道未曾让推销员穿上蓝色工作服，效果很好。他的建议是基于作出购买决策的决策者在工作现场是穿蓝色工作服而非往常的西服。由此可见，避免不协调应该是着装的一个原则。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)