

十种强效的成交技巧（6）电子商务师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_8D_81_E7_A7_8D_E5_BC_BA_E6_c40_645277.htm 六、一分钱一分货成交法 在我们的推销生活中，价格总是被顾客最常提起的话题。不过挑剔价格本身并不重要，重要的是在挑剔价格背后真正的理由。因此，每当有人挑剔你的价格，不要和他争辩。相反，你应当感到欣喜才对。因为只有在客户对你的产品感兴趣的情况下才会关注价格，你要做的，只是让他觉得价格符合产品的价值，这样你就可以成交了。突破价格障碍并不是件困难的事情。因为客户如果老是在价格上绕来绕去，这是因为他太注重于价格，而不愿意让你把产品介绍注重在他能得到哪些价值。在这种情况下，你可以试试下面的办法。你温和地问：某某先生，请问您是否曾经不花钱买到过东西？在他回答之后，你再问：“某某先生，您曾买过任何便宜货。结果品质却很好的东西吗？你要耐心地等待他的回答。他可能会承认，他从来就不期望他买的便宜货后来都很有价值。你再说：某某先生，您是否觉得一分钱一分货很有道理？这是买卖之间最伟大的真理，当你用到这种方式做展示说明时，客户几乎都必须同意你所说的很正确。在日常生活中，你付一分钱买一分货。你不可能不花钱就能买到东西，也不可能用很低的价格却买到很好的产品。每次你想省钱而去买便宜货时，却往往悔不当初。你可以用这些话结尾：某某先生，我们的产品在这高度竞争的市场中，价格是很公道的，我们可能没办法给您最低的价格，而且您也不见得想要这样，但是我们可以给您目前市场上这类产品中可能是最好

的整体交易条件?quot. 接下来，某某先生，有时以价格引导我们作购买决策，不完全是智慧的。没有人会为某项产品投资太多，但有时投资太少，也有它的问题所在，投资太多，最多您损失了一些钱，投资太少，那您所付出的就更多了。因为你所购买的产品无法带给你预期的满足。在这个世界上，我们很少有机会可以以最少的钱买到最高品质的商品，这就是经济的真理，也就是我们所谓的一分钱一分货的道理?quot. 这些话的优点是它们永远是真理。未来客户了解你是绝对诚实而爽快的人，他必定会了解你的价格无法减让。这不是拍卖会，你并不是在那里高举产品，请有兴趣的人出价竞标。你是在销售一项价格合理的好产品，而采购决定的重点是，你的产品适合客户解决问题和达到目标。 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