

2011年外销员考试辅导：行销英语一百招 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/646/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_A4_96_c28_646302.htm

做买卖不是一件容易的事，大到几千万、上亿的国际贸易，小到路边几块钱的小买卖，想要成功地把东西卖出去都是需要技巧的。百考试题外销员站编辑收集了一下行销英语一百招，希望能帮各位更好的运用。

1. 如何招揽顾客 一般程序：招呼-问候-寻找相关话题-理出商谈头绪。所以，打招呼很重要，无论顾客有没有表现购买意愿，您都应该上前问候一句："What can I do for you?" 或"May I help you?"，也可说："Can I be of any assistance?"，如果是熟客，可简单说声："Good afternoon, madam, something for you?"

2. 如何打开话题 如果顾客不置可否或表现出不耐烦的样子，决不可轻言放弃，可以先说："Everybody is welcome here, madam. Whether she buys or not.（这里欢迎任何人光临，买不买都没关系）"，然后婉转地问："Are you looking for something?"

3. 如何拉近距离 首先表示自己身份，甚至可以交换名片，然后说些常用客套话，为后来的推销铺路。一句："Would you mind me recommending something?"十分有用。

4. 如何游说购买 初次见面就开门见山、滔滔不绝的做法已经落伍。当你要说服顾客时，最好用"Well, let me tell you why."作为解释商品用途、优点的开场白。

5. 如何展示商品 可以说："Please take a look at this."或"That one, madam?（那个好吗？）"配合产品加以说明时，则用"As you can see, …（正如您所见，……）"

6. 如何拖延时间 争取时

间以便长期抗战要有技巧，再心急也要说>Please take your time"（慢慢看/参观）或"Go right ahead, please."（随便参观）。根据情况也可通过闲聊进入主题，让顾客有一定时间考虑。

7. 如何选取工具 广告信函、海报、优待卷等都是销售的有效辅助工具，所谓"百闻不如一见"，一边看商品，一边听解释，才更易进入状况。所以"Ill send you our D.M."（我会寄给您产品的广告信函）很有说服力。

8. 如何利用店铺开张 店铺开张和周年庆典都是很好的宣传机会，销售重点在于"（因为本店新开张），因此给予优惠"，或进一步说明"If you would kindly recommend our establishment to your friends, the favor will be greatly appreciated."（如果您将本店介绍给您朋友，本店将十分感激）。

9. 如何劝客户抓紧购买 店铺出清存货时是购买价廉物美的货物的好时机，您可以说"I understand theres not much left over."（存货不多了。）

10. 如何接受电话预定 除非是熟客，双方足够信任，否则，餐馆、旅店通常的电话应对方式是："What time can we expect you?"（您几点来？）

相关推荐：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