

2011年外销员考试辅导：行销英语十招 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_646303.htm

怎样向顾客介绍新产品才能取得预期的效果？看看下面这些招数吧,一定会对您有所启发。

1. 如何介绍新产品 优秀推销员除了要有说服力、自信心和洞悉顾客心理的能力外，还要能经常介绍公司的最新或最畅销的产品。可以说"This is our newest product."或"This is our most recently developed product."（这是我公司最新产品），甚至可以强调"They are the newest patterns you can get in town."（这个款式目前在市面上绝无仅有。）

2. 如何说明用途 商品要买得好，推销员对商品必须有足够的了解，说明使用方法的简易及商品的好用性，往往有利于顾客下决心购买，所以一句"Well, the self-filling device is simple."（这种自动充墨装置十分简单）对您的推销有举一反三之效。

3. 如何说明产品特色 面对令人眼花缭乱的产品，特色是顾客考虑的要素之一。所以，把"Its durability will surprise you."（它的耐久性将让您吃惊）常挂嘴边是必要的。

4. 如何说明使用方法 不管交易是否达成，都要不厌其烦地向顾客解释使用方法，以建立彼此信心。比如，要说明水壶的使用方法，可以说"Could you pull out the black stopper of the pot before you pour, please?"（倒水之前，先把水壶的黑色塞子拉开。）

5. 如何说明注意事项 买卖的同时，应该将注意事项向顾客交待清楚，免得日后发生纠纷事小，影响商誉事大。因此，像"You can exchange it provided its clean."（如果还是干（转载自中国教育文摘<http://www.edUzhai.net>，请保留此标记。）净的，可以要求

退换。) 或"Im sorry we wont refund you." (很抱歉, 我们概不退款。) 一定要表述清楚。

6. 如何实地操作 现场实地操作产品的功用, 对于推销者来说, 是十分必要的训练。如果顾客要您have it operated(请您操作一下)时, 您就可以立刻派上用场: "Now you see how it works."

7. 如何推荐特卖品 一般而言, 每家商号都有自己的特色或特制品, 这句"Its our specialty." (这是本店的特制品) 要用得很娴熟。总之, 无论是推销的商店, 还是推销本身都要风格独具, 才能立于不败之地。

8. 如何解说免税商品 免税商品的标签通常会注明"Its tax-free."当然, 您首先要确认顾客是否属于观光客, 可以说: "May I see your passport, please?"

9. 如何提出保证 保证有很多种, 如保证期 (warranty)、耐用性 (durability)、新奇度 (novelty)、价格低 (reasonable price) 等等。可以使用"It has a five-year guarantee against mechanical defects." (机件保用五年) 之类的语句。

10. 如何保证合用 如果对自己推销的产品有足够的信心, 您当然可以拍着胸脯对顾客说: "If they do not fit perfectly, I will have another suit made for you." (如果有一点点不合身, 我可以为您另外做一套。) 推销员保证合用的话, 极易说服顾客, 因为正面的保证必然是令人满意的。

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