

排除客户疑义的成交法



销售是一种以结果论英雄的游戏,销售就是要成交。没有成交,再好的销售过程也只能是风花雪夜。在销售员的心中,除了成交,别无选择。但是顾客总是那么不够朋友,经常卖关子,销售员唯有解开顾客心中结,才能实现成交。在这个过程中方法很重要,以下介绍几种排除客户疑义的成交法:

顾客说:我要考虑一下。
对策:时间就是金钱。机不可失,失不再来。

询问法:
通常在这种情况下,顾客对产品感兴趣,但可能是还没有弄清楚你的介绍(如:某一细节),或者有难言之隐(如:没有钱、没有决策权)不敢决策,再就是推脱之词。所以要利用询问法将原因弄清楚,再对症下药,药到病除。如:先生,我刚才到底是哪里没有解释清楚,所以您说您要考虑一下?

假设法:
假设马上成交,顾客可以得到什么好处(或快乐),如果不马上成交,有可能会失去一些到手的利益(将痛苦),利用人的虚伪性迅速促成交易。如:某某先生,一定是对我们的产品确实很感兴趣。假设您现在购买,可以获得(外加礼品)。我们一个月才来一次(或有一次促销活动),现在有许多人都想购买这个产品,如果您不及时决定,会

直接法:
通过判断顾客的情况,直截了当地向顾客提出疑问,尤其是对男士购买者存在钱的问题时,直接法可以激将他、迫使他付帐。如:先生,说真的,会不会是钱的问题呢?或您是在推脱吧,想要躲开我吧。

顾客说:太贵了。
对策:一分钱一分货,其实一点也不贵。

比较法:
与同类产品进行比较。如:商场牌子的钱,这个产品比牌子便宜多啦,质量还比牌子的好。

与同价值的其它物品进行比较。如:钱现在可以买a、b、c、d等几样东西,而这种产品是您目前最需要的,现在买一点儿都不贵。

拆散法:
将产品的几个组成部件拆开来,一部分一部分来解说,每一部分都不贵,合起来就更加便宜了。

平均法:
将产品价格分摊到每月、每周、每天,尤其对一些高档服装销售最有效。买一般服装只能穿多少天,而买名牌可以穿多少天,平均到每一天的比较,买贵的名牌显然划算。如:这个产品你可以用多少年呢?按一年计算,一月一星期,实际每天的投资是多少,你花多少钱,就可获得这个产品值!

赞美法:
交易就是一种投资,有得必有失。单纯以价格来进行购买决策是不全面的,光看价格,会忽略品质、服务、产品附加值等,这对购买者本身是个遗憾。如:您认为某一产品投资过多吗?但是投资过少也有他的问题所在,投资太少,所付出的就更多了,因为购买的产品无法达到预期的满足(无法享受产品的一些附加功能)。

通过赞美让顾客不得不为面子而掏腰包。如:先生,一看您,就知道平时很注重(如:仪表、生活品质等)的啦,不会舍不得买这种产品或服务的。

顾客说:市场不景气。
对策:不景气时买入,景气时卖出。

讨好法:
聪明人透露一个诀窍:当别人都卖出,成功者购买;当别人都买进,成功者卖出。现在决策需要勇气和智慧,许多很成功的人都在不景气的时候建立了他们成功的基础。通过说购买者聪明、有智慧、是成功人士的料等,讨好顾客,得意忘形时掉了钱包。

化小法:
景气是一个大的宏观环境变化,是单个人无法改变的,对每个人来说在短时间内还是按部就班,一切照旧。这样将事情淡化,将大事化小来处理,就会减少宏观环境对交易的影响。如:这些日子来有很多人谈到市场不景气,但对我们个人来说,还没有什么大的影响,所以说不会影响您购买产品的。

例证法:
举前人的例子,举成功者的例子,举身边的例子,举一类人的群体共同行为例子,举流行的例子,举领导的例子,举歌星偶像的例子,让顾客向往,产生冲动、马上购买。如:某某先生,一时间购买了这种产品,用后感觉怎么样(有什么评价,对他有什么改变)。今天,你有相同的机会,作出相同的决定,你愿意吗?

提醒法:
提醒顾客现在假货泛滥,不要贪图便宜而得不偿失。如:为了您的幸福,优品质高服务与价格两方面您会选哪一项呢?您愿意牺牲产品的品质只求便宜吗?如果买了假货怎么办?您愿意不要我们公司良好的售后服务吗?

顾客说:没有预算(没钱)。
对策:制度是死的,人是活的。没有条件可以创造条件。

底牌法:
这个价位是产品目前在全国最低的价位,已经到了底儿,您要想再低一些,我们实在办不到。通过亮出底牌(其实并不是底牌,离底牌还有十万八千里),让顾客觉得这种价格在情理之中,买得不亏。

诚实法:
在这个世界上很少有机会花很少钱买到最高品质的产品,这是一个真理,告诉顾客不要存有这种侥幸心理。如:如果您确实需要低价产品的,我们这里没有,据我们了解其他地方也没有,但有稍贵一些的产品,您可以看一下。

顾客说:别的地方更便宜。
对策:服务有价。现在假货泛滥。

分析法:
大部分的人在做购买决策的时候,通常会了解三方面的事:第一个是产品的品质,第二个是产品的价格,第三个是产品的售后服务。在这三个方面轮换着进行分析,打消顾客心中的顾虑与疑问,让它单恋一支花。如:先生,那可能是真的,毕竟每个人都想以最少的钱买最高品质的商品。但对于我们这里的服务好,可以帮忙进行,可以提供,您在别的地方购买,没有这么多服务项目,您还得自己花钱请人来做,这样又耽误您的时间,又没有节省钱,还是我们这里比较恰当。

转向法:
不说自己的优势,转向客观公正地说别的地方的弱势,并反复不停地讲,摧毁顾客心理防线。如:我从未发现,那家公司(别的地方的)可以以最低的价格提供最高品质的产品,又提供最优的售后服务。我(亲戚或朋友)上周在他们那里买了,没用几天就坏了,又没有人进行维修,找过去态度不好。

提醒法:
提醒顾客现在假货泛滥,不要贪图便宜而得不偿失。如:为了您的幸福,优品质高服务与价格两方面您会选哪一项呢?您愿意牺牲产品的品质只求便宜吗?如果买了假货怎么办?您愿意不要我们公司良好的售后服务吗?

顾客说:没有预算(没钱)。
对策:制度是死的,人是活的。没有条件可以创造条件。

前瞻法:
将产品可以带来的利益讲解给顾客听,催促顾客进行预算,促成购买。如:先生,我知道一个完善管理的事业需要仔细地编预算。预算可以帮助公司达成目标的重要工具,但是工具本身须具备灵活性,您说对吗?

产品能帮助您公司提升业绩并增加利润,你还是根据实际情况来调整预算

吧。
攻心法:
分析产品不仅可以给购买者本身带来好处,而且还可以给周围的人带来好处。购买产品可以得到上司、家人的喜欢与赞赏,如果不购买,将失去一次表现的机会,这个机会对购买者非常重要,失去了痛苦。尤其对一些公司的采购部门,可以告诉他们竞争对手在使用,已产生什么效益,不购买将由领先变得落后。

顾客说:它真的值那么多钱吗?
对策:怀疑是奸细,怀疑的背后就是肯定。

投资法:
做购买决策就是一种投资决策,普通人是很难对投资预期效果作出正确评估的,都是在使用或运用过程中逐渐体会到产品或服务给自己带来的利益。既然是投资,就要多看看以后会怎样,现在也许只有一小部分作用,但对未来的作用很大,所以它值。

反驳法:
利用反驳,让顾客坚定自己的购买决策是正确的。如:您是位眼光独到的人,您现在难道怀疑自己了?您的决定是英明的,您不信任我没有关系,您也不相信自己吗?

肯定法:
值!再来分析给顾客听,以打消顾客的顾虑。可以对比分析,可以拆散分析,还可以举例佐证。

顾客说:不,我不要。
对策:我的字典里没有不字。

吹牛法:
吹牛是讲大话,推销过程中的吹牛不是让销售员说没有事实根据的话,讲假话。而是通过吹牛表明销售员销售的决心,同时让顾客对自己有更多的了解,让顾客认为您在某方面有优势、是专家。信赖达成交易。如:我知道您每天有许多理由推脱了很多推销员让您接受他们的产品。但我的经验告诉我:没有人可以对我说不,说不的我们最后都成为了朋友。当他对我说不,他实际上是对即将到手的利益(好处)说不。

比心法:
其实销售员向别人推销产品,遭到拒绝,可以将自己的真实处境与感受讲出来与顾客分享,以博得顾客的同情,产生怜悯心,促成购买。如:假如有一项产品,你的顾客很喜欢,而且非常想要拥有它,你会不会因为一点小小的问题而让顾客对你说不呢?所以先生今天我也不会让你对我说不。

死磨法:
我们说坚持就是胜利,在推销时,没有你一问顾客,顾客就说要什么产品的。顾客总是下意识地提防与拒绝别人,所以销售员要坚持不懈、持续地向顾客进行推销。同时如果顾客一拒绝,销售员就撤退,顾客对销售员也不会留下什么印象。

总结:
方法是技巧,方法是捷径,但使用方法的人必须做到熟能生巧。这就要求销售员在日常推销过程中有意识地利用这些方法,进行现场操练,达到条件反射的效果。当顾客疑义是什么情况时,大脑不需要思考,应对方法就出口成章。到那时,在顾客的心中才真正是除了成交,别无选择!

来源:豆瓣网

②经济之声【国际锐评:中美首为经贸摩擦踩刹车,互利共赢仍须相向而行】持续8个多月的中美经贸摩擦,终于在年底迎来了一个重要的转折契机。12月1日,共同出席G20阿根廷峰会的中国国家主席习近平与美国总统特朗普举行了会晤。这是自今年3月中美经贸摩擦不断升级以来两国元首的首次会面。双方讨论了中美经贸问题并达成了共识,决定停止升级关税等贸易限制措施,立即着手解决彼此关切问题,指示双方经贸团队加紧磋商,达成协议,取消今年以来加征的关税,推动双边经贸关系尽快回到正常轨道,实现双赢。

③投资达人说【商务部副部长王受文:美国政府对中国2000亿产品不提高关税】商务部副部长兼国际贸易谈判副代表王受文就中美首会晤在经贸问题上达成的共识做了补充。原定在明年1月1日,美国政府对中国2000亿产品征收10%的加征关税,这个10%的关税要提高到25%。现在已经决定,明年1月1日之后,仍然维持在10%的关税。

④财经网【吸管竟然能吃了!韩国禁塑令带来新商机,大米吸管单月产量3亿根】今年8月,韩国开始试行禁用一次性塑料杯等禁塑令,这不仅唤起了人们的环保意识,也带来了新一轮的环保商机。有企业就研制出了一款可以直接吃掉的大米吸管。据悉,大米吸管看上去和普通塑料吸管差不多,能够在热饮中浸泡2-3个小时,在冷饮中坚持时间更长。目前,企业已把单根批发价降到了约人民币9分钱。单月产量已增至3亿根左右,计划为韩国的上百家咖啡馆和部分高档酒店供货。

⑤财经网【国家医保局:医药机构欺诈骗保将被解除定点协议】国家医保局日前印发《关于加强医保协议管理确保基金安全有关工作的通知》,要求各地医保经办机构加强对定点医药机构的协议管理,确保医保基金安全。通知明确,定点医药机构发生欺诈骗保等违约行为的,一律解除服务协议,被解除服务协议的定点医药机构3年内不得申请医保定点,对查实具有骗取医保基金等违规行为的医师,给予停止1-5年医保结算资格的处理,对具有骗取医保基金或倒卖药品等违规行为的参保人,可给予暂停医保直接结算等处理。



⑥环球市场播报【过去20年,新兴市场发生了哪些变化】施罗德投资分析师Andrew Rymer撰文回顾了MSCI新兴市场指数过去20年国家(地区)比重的变化,他称中国在1998年时在新兴市场指数中仅占比0.8%。随着中国公司被纳入指数的数量在过去20年里出现井喷,新兴市场指数也见证了中国过去20年的快速发展。随着中国扩大对外开放的进程,越来越多的中国公司将会被纳入指数,吸引更多海外资金流入。

⑦第一财经日报【能治艾滋病!武科大两位教授新发明专利获批】近日,武汉科技大学生命科学与健康学院张同存、顾潮江两位教授收到国家知识产权局发明专利证书,发明名称是一种治疗HIV(艾滋病病毒)感染的嵌合抗原受体的重组基因构建及其应用。目前该方法治疗了两例艾滋病患者。一例治疗3个月,HIV指标迅速下降;一例治疗9个月,已完全清除HIV。

⑧新财富杂志【借2万还570万!套路贷太猖狂,上海警方出手重】2年抓了近1800人,最高判无期】近日,上海市公安局新闻发言人披露了一组数据:今年以来,全市打掉套路贷犯罪团伙130个,抓获违法犯罪嫌疑人770余人,为人民群众挽回经济损失4.5亿余元。

如果把时间拉长到两年,上海打掉的套路贷违法犯罪团伙共316个,抓获的违法犯罪嫌疑人1770余人,挽回的经济损失超过12亿元。

⑨新浪财经【油价3连降,创10年最大跌幅!这次加满一箱能省21元】11月30日24时,新一轮成品油调价窗口将再次开启。此次油价调整具体为:汽油每吨下调540元、柴油每吨下调520元。折合92号汽油每升下调0.42元,0号柴油每升下调0.44元。按一般家用汽车油箱50L容量估测,加满一箱92号汽油将节省约21元。



汽、柴油每吨分别下调540元和520元

全国平均来看

折合92号汽油每升下调0.42元

0号柴油每升下调0.44元

⑩21世纪经济报道【当代新穷人:那些被花呗和信用卡支配的青年】不管是出于自嘲也好,开个玩笑也罢,年轻人乐此不疲地为自身贴上了一个时代的群体标签,月光族、花呗青年、无产中产阶层和隐形贫困人口都是例证。但这个悲催的事实是,这些个例标签成为了普遍事实。

⑪每日经济新闻【百度发布含淫秽、色情、赌博、迷信等违法广告被罚60万】北京市工商局海淀分局发布今年第2286号行政处罚决定书:北京百度网讯科技有限公司(以下简称百度)因发布含有淫秽、色情、赌博、迷信、恐怖、暴力内容的广告被处罚款60万。

⑫今日华尔街【美国一处ATM机故障错吐钞票2小时,银行拿走吧不用还了】11月25日,美国银行位于休斯顿的ATM突然故障,取10美元却错吐100美元,热心网友分享这一“赚翻喜事”,引得民众哄抢,持续2小时后银行才紧急封锁该机器,不过事后银行却宣布:“都拿走吧,全部都不用归还。”

⑬每日经济新闻【民政部:抵制天价彩礼、低俗婚闹,全面推进婚俗改革】针对当前一些地方天价彩礼、奢侈浪费办婚礼等问题,民政部日前要求,全面推进婚俗改革,倡导简约适当的婚俗礼仪。针对婚俗陋习,民政部要求,要鼓励和推广传统婚礼,积极倡导和组织举办集体婚礼、纪念婚礼、慈善婚礼等格调高雅、内涵丰富、特色突出、文明节俭的婚礼形式。



据 新浪微博



桑植县组织开展财政支农政策培训

近年来,该县财政局注重农村经济发展,不断加大财政支持农村经济发展力度,提高乡(镇)、村干部为群众服务能力,要求各个乡镇财政所为相关人进行专题培训,并派遣局机关专业人才到现场进行集中授课,取得了显著成效。2018年度财政支农政策培训的授课内容紧紧围绕财政支农政策、涉农会计法规、职业道德及廉政警示教育等方面展开,全面服务于精准扶贫工作。通过培训,进一步提升了基层财政管理水平,有效解决了村

罗良波

级财务人员报账手续不齐、审批不严、程序不全等问题;财政惠农政策知晓率大大提高,为全县早日脱贫攻坚起到了一定的促进作用。

刘溢芳

11月27日,桑植县河口乡举办了2018年度财政支农政策培训班,全乡所有村主任、村务监督委员会主任及相关站所负责人参加培训。与此同时,其他各个乡镇财政支农政策培训也在如火如荼地开展。

罗良波

我市1名考生上今年度全国会计专业技术初级资格考试银榜

张家界市考生伍芳以全省第十四名(经济法基础93分、初级会计实务99分)的好成绩被列入银榜。湖南省2018年度全国会计专业技术初级资格考试报名人数共有145169人,实考人数99981人,合格人数29715人。

刘溢芳

为了鼓励成绩优秀的考生,不断提升职业荣誉感,配合开展对具有发展潜力的考生进行跟踪评价,从2008年起,财政部会计资格评价中心推出了全国会计专业技术资格考试金银榜,即在一个考试周期内全科成绩合

格,总分名列全国前100名(含并列,下同)的考生进入全国金榜,成绩名列考试所在省、自治区、直辖市及新疆生产建设兵团前30名的考生进入银榜。

邱德坤 钟高文

桑植县个体工商户乐享住房公积金

据悉,该县住房公积金管理部用好用足惠民政策,针对个体工商户从业人员建立缴存住房公积金制度。截至目前,该县个体工商户已有46个单

额,购买、建造、翻建自住住房,可申请住房公积金抵押贷款;对原有商业银行住房按揭贷款,可申请住房公积金转按揭贷款。

邱德坤 钟高文

没想到咱个体工商户也能享受住房公积金,现在买房终于有盼头了。日前,桑植县城区开建材店的伍先生高兴地说。

版权说明:本版未署名稿件均来源于网络或自媒体微信平台,无法查到原作者姓名和地址。感谢原作者的辛苦创作,如转载涉及版权等问题,请作者与我们联系,我们将在第一时间处理,谢谢!联系邮箱:36997701@qq.com。