



价格谈判技巧

课程目的



- 准确把握价格商谈的时机----
- 结合实际案例，学习价格商谈的原则和技巧
- 准确把握客户的价格心理--的车，简称空车

GOAL

- 学会请求支援和运用辅助工具
- 提高成交率，而不是成为价格杀手



课程目的



- 准确把握价格商谈的时机----
- 结合实际案例，学习价格商谈的原则和技巧
- 准确把握客户的价格心理--的车，简称空车

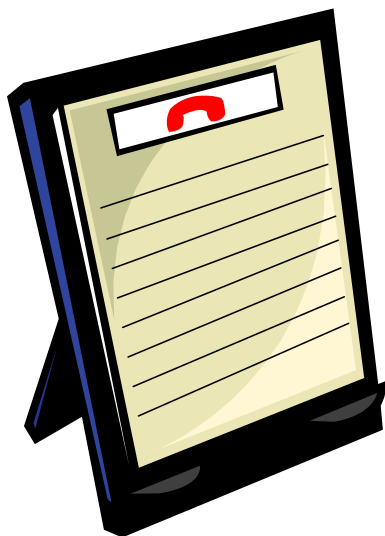
GOAL

- 学会请求支援和运用辅助工具
- 提高成交率，而不是成为价格杀手





课程内容

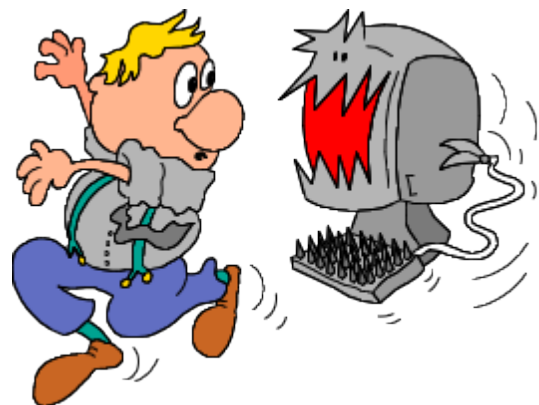


- ✓ 价格商谈的时机
- ✓ 应对价格咨询
- ✓ 关于谈判
- ✓ 价格商谈的原则
- ✓ 价格商谈的技巧

价格商谈的时机



- 1、顾客询问价格 $\neq$ 顾客在进行价格商谈
- 2、价格商谈的时机不对，往往是战败的最主要最直接的因素
- 3、应对顾客询问价格的策略
 - 争取时间
 - 为顾客留下空间和余地
 - 细节给顾客的感觉



刚进店的砍价



顾客第一次来店，刚进门不久，
就开始询问底价

“这车多少钱？”

“.....”

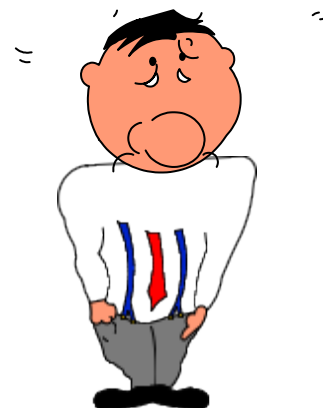
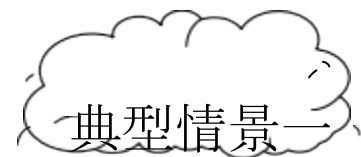
“能便宜多少？”



刚进店的砍价



- 注意观察顾客询问的语气和神态
- 简单建立顾客的舒适区
- 禁忌立即进行价格商谈
- 询问顾客



- 您以前来过吧？（了解背景）
- 您以前在我们店或其它地方看过该车型没有？（了解背景）
- 您买车做什么用途？（刺探顾客的诚意）
- 您已经决定购买该车型了吗？（刺探顾客的诚意）
- 您为什么看中了这款车？（刺探顾客的诚意）

•您打算什么时候买？（刺探顾客的诚意）

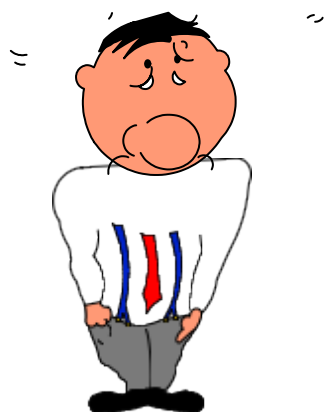
刚进店的砍价



✓ 通过观察、询问后判断：

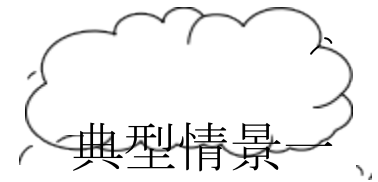
- 顾客是认真的吗？
- 顾客已经选定车型了吗？
- 顾客能现场签单付款吗？ 顾客带钱了吗？

典型情景一



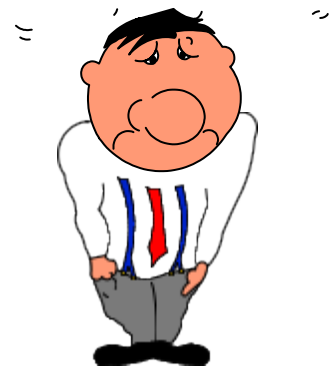


刚进店的砍价



如果顾客不是真正的价格商谈，则应先了解顾客的购车需求，然后推荐合适的车型请顾客决定。

- “关键是您先选好车，价格方面保证让您满意。”
- “选一部合适的车，对您是最重要的，要不然，得后悔好几年。”
- “我们每款车都有一定的优惠，关键是您要根据您的用车要求，我帮您参谋选好车，然后给您一个理想的价格；要不然，谈了半天价，这款车并不适合您，那不是耽误您的功夫嘛。”
- “这款车我就是给您再便宜，要是不适合您，那也没用啊！所以，我还是给您把几款车都介绍一下，结合您的要求，您看哪款比较适合，咱们再谈价格。您看好吗？”



- “我做车好几年了，要不帮你做个参谋，根据您的要求推荐几款车？”

电话砍价



顾客在电话中询问底价

(仅针对最终用户——零售)

✓ 电话中，我们无法判断顾客价格商谈的诚意。



电话中的价格商谈是“没有结果的爱情”，因为我
即使满足了顾客的要求，也无法在电话中收款签
的。同样，如果我们一口拒绝了“爱情”（顾客
求），就连“结婚”的机会都没有了。





电话砍价



处理原则：

- 1、电话中不让价、不讨价还价；
- 2、不答应、也不拒绝顾客的要求；
- 3、对新顾客，我们的目标是“见面”；对老顾客，我们的目标是“约过来展厅成交”或“上门成交”。



电话砍价

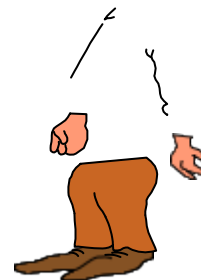


处理技巧:

- 顾客方面可能的话述

- “价钱谈好了，我就过来，否则我不是白跑一趟！”
- “你太贵了，人家才...，你可以吧？可以我马上就过来。”
- “你不相信我啊？只要你答应这个价格，我肯定过来。”
- “你做不了主的话，去问一下你们经理，可以的话，我这两天就过来。”





以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/228041062015006133>