麦包包 Mbaobao.com

20种绝对成交技巧

提案人：海芋　　提案时间：

- 为了与客户成交，达到销售的目的，应根据不同客户、不同情况、不同环境，采取不同的成交策略，以掌握主动权，尽快达成交易。

- 在尝试缔结时，一旦掌握住缔结契机，就应趁早结束商谈。也许，这时候的客户还是犹豫不决，不过没关系，只要趁着客户购买欲望还强烈时鼓励他购买，成交机会仍然很大。

- 下面介绍成交的20种技巧，应针对不同的客户灵活使用。

麦包包
Mbaobao.com

1. 直接要求法。

- 销售人员得到客户的购买信号后，直接提出交易。使用直接要求法时要尽可能地避免操之过急，关键是要得到客户明确的购买信号。例如“王先生，既然你没有其他意见，那我们现在就签单吧。”当你提出成交的要求后，就要保持缄默，静待客户的反应，切忌再说任何一句话，因为你的一句话很可能会立刻引开客户的注意力，使成交功亏一篑。

麦包包
Mbaobao.com

2. 二选一法。

销售人员为客户提供两种解决问题的方案，无论客户选择哪一种，都是我们想要达成的一种结果。运用这种方法，应使客户避开“要还是不要”的问题，而是让客户回答“要A还是要B”的问题。例如：“您是喜欢白色的还是红色的？”“您是今天签单还是明天再签？”“您是刷卡还是用现金？”注意，在引导客户成交时，

不要提出两个以上的选择，因为选择太多反而令客户无所适从。

麦包包 Mbaobao.com

麦包包 Mbaobao.com

3. 总结利益成交法。

- 把客户与自己达成交易所带来的所有的实际利益都展示在客户面前，把客户关心的事项排序，然后把产品的特点与客户的关心点密切地结合起来，总结客户所有最关心的利益，促使客户最终达成协议。

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/528030062015006133