

一、逼定意义

二、逼定时机

三、购买信号

四、逼定方式

五、逼定技巧

六、逼定话术



逼定

逼客户订购下定金，它是将产品介绍转化为实际买卖的关键步骤。

任何产品的推荐过程这个步骤是必不可少的，而且它是衡量销售前期介绍优劣的标志。

一、逼定意义

二、逼定时机

三、购买信号

四、逼定方式

五、逼定技巧

六、逼定话术

逼定时机

- 1、已经激发客户的兴趣
- 2、置业顾问已经赢的信任和客户的依赖
- 3、有同一客户看该套房屋或者制造这种场景
- 4、现场气氛较好

一、逼定意义

二、逼定时机

三、购买信号

四、逼定方式

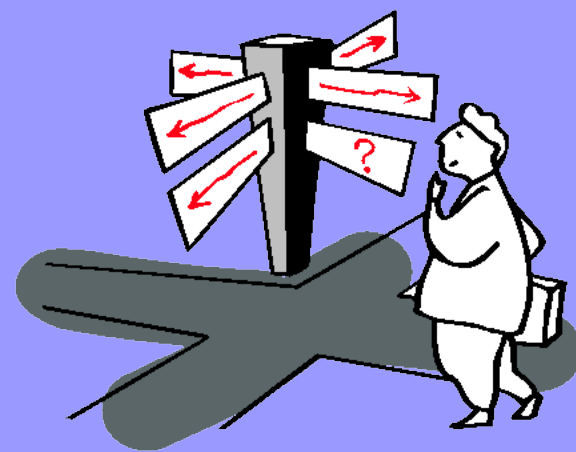
五、逼定技巧

六、逼定话术

1、语言上的购买信号

2、行为上的购买信号

3、逼定注意事项



语言上的购买信号

客户的问题转向有关商品的细节，如费用、价格、付款方式等；

对推荐员的介绍表示积极的肯定与赞扬；

询问优惠程度, 有无赠品时；

一位专心聆听、寡言少语的客户，询问付款及细节时；

讨价还价，一再要求打折时；

向推荐员打探交楼时间及可否提前；

对商品提出某些异议，关心楼盘的某一优点和缺点时；

接过推荐员的介绍提出反问；

询问同伴的意见时；

对目前正在使用的商品表示不满；

询问售后服务时。



行为上的购买信号

- 客户的面部表情从冷漠、怀疑、深沉变为自然大方、随和、亲切；
- 眼睛转动由慢变快、眼神发亮而有神采，从若有所思转向明朗轻松；
- 嘴唇开始抿紧，似乎在品味、权衡什么；
- 用几套户型反复比较挑选后，话题集中在某单位时；
- 关注销售人员的动作和谈话，不住点头时；
- 突然用手轻声敲桌子或身体某部分，以帮助自己集中思路，最后定夺；

反复/认真翻阅楼书、订购书等资料细看时；

离开又再次返回时；

实地查看房屋有无瑕疵时；

客户姿态由前倾转为后仰，身体和语言都显得轻松；

出现放松姿态，身体后仰，擦脸拢发，或者做其他放松舒展等动作；

转身靠近推荐员，掏出香烟让对方抽表示友好，进入闲聊；

当客户靠在椅子上，左右相顾突然双眼直视你。

注意事项

观察客户对楼盘的关注情况，确定客户的购买目标；

不要再介绍其他单位，让客户的注意力集中在目标单位上，进一步强调该单位的优点及对客户带来的好处；

让客户相信此次购买行为是非常正确的决定；

切忌强迫客户购买，或表示不耐烦情绪：“你到底买不买？”；

注意成交信号，必须大胆提出成交要求，进行交易，干脆快捷，切勿拖延；

关键时刻可以主动邀请销售主管加入。

一、逼定意义

二、逼定时机

三、购买信号

四、逼定方式

五、逼定技巧

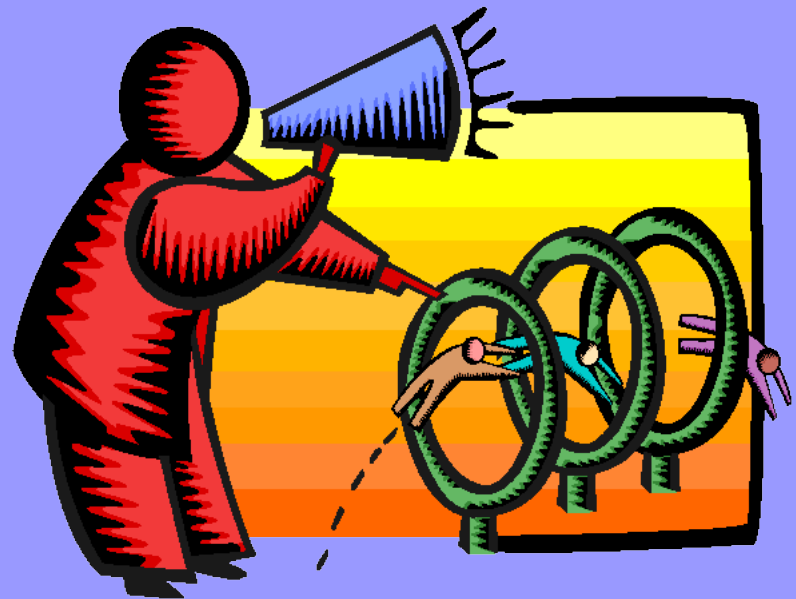
六、逼定话术



1、正面进攻，反复强调产品和环境的优点，重复购房手续、步骤，逼其下定。



**2、步步紧逼，找出问题，各个击破，
完美成交。**



**3、举例保证，现在订购是对他最有利，
告诉客户不定而可能发生的利润损失。**

4、提供某项特殊的优惠作为下定鼓励。

5、假设一切已解决，草拟付款、合同、交房日期等。

6、商议细节问题，多投入、了解，彼此付出。

7、诱发客户惰性。

一、逼定意义

二、逼定时机

三、购买信号

四、逼定方式

五、逼定技巧

六、逼定话术

在实际销售过程中，应坚持进可议、退可守的原则。举例来说，假设销售人员已完全掌握了客户的购买动机、预算、喜好、那么如何根据经验向客户推荐其满意的单元再加以逼定呢？



1、锁定唯一可让客户满意的一个单元，然后促其下决心：

抢购方式；

直接要求下决心；

引导客户进入议价阶段。



2、重复强调优点：

地理位置好；

产品品质优越；

产品配套完善；

开发商、物业服务好等。



3、直接强定：

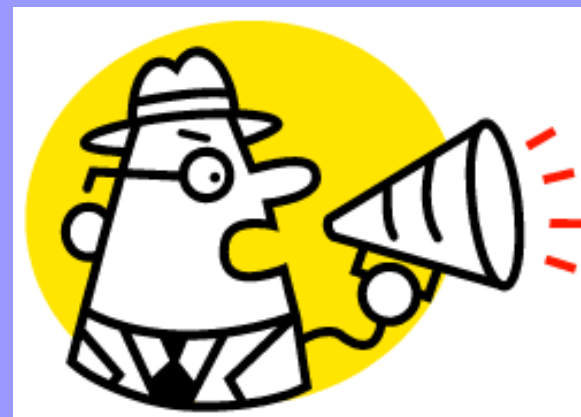
客户经验丰富，二次购房，用于投资的同行；

客户熟悉附近房价及成本，直截了当要求以合理价位购买；

客户对竞争个案非常了解，若不具优势，可能会失去客户。

4、询问方式：

在接待客户的过程中通常采用询问的方式，了解客户的心理，并根据其喜好，重点突出产品的优点，打消其购房时可能存在的疑虑。



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/568067065045006052>