

# 超级销售话术

(图文版 V1.0)

文字来源：互联网

图片来源：GE 环球企业家 谷歌图片搜索

整理： TEL

按：

由于工作的原因，经常与各行各业的销售人员交流，在销售生涯中非常关注的突出焦点其中就有话术的总结和累积。而大部分的话术并不集中于解说，集中于成交或者说面临拒绝时该如何反应。可大多销售人员在此中困惑并矛盾着，不知如何整合话术，太制式了？没有变通性；太变通了？那就不能称之为话术了。这么多年的职业经验告诉我，无论是初进销售领域还是“混世已久”、老道的销售高手都有自己的一套思维，或者叫做系统，而这种系统是经过长时间学习和经验累积得来，这就证明，当我们谈起话术的时候，应当首要重视其简单性，也就是说，立刻背诵，稍加个性口语化就可以用的。而在我认为，话术并非如此简单，从我背诵话术多年来看，它会给人以良好的思维和系统性，此刻摆在您面前的就是经过初步整理的简单话术，也是我认为对我和一些圈内朋友造成深远影响的话术，期望对您有所帮助。感谢原作者，如侵权，请告知。

中国更多讲求道，可无术您也无以道驭！

2008-12-20

# 10 大强势成交话术

## 1 "我要考虑一下"成交法

当顾客说他要考虑一下时，我们该怎么说？

话术：

××先生（小姐），很明显的，你不会花时间考虑这个产品，除非你对我们的产品真的感兴趣，对吗？

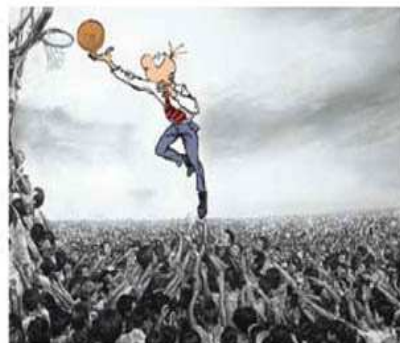
我的意思是：你告诉我要考虑一下，该不会是只为了躲开我，是吗？

因此我可以假设你真的会考虑一下这个事情，对吗？可不可以让我了解一下，你要考虑一下的到底是什么呢？是产品品质，还是售后服务，还是我刚才到底漏讲了什么？××先生（小姐），老实说会不会因为钱的问题呢？

德鲁克说①·变革创新



1. 创新不是天才的灵光一现，而是艰苦卓绝的工作。成功经验的挖掘迟早会换来真正的创新。



2. 真正的新事物是无法调研的。非客户永远是变革的原动力。



3. 不符合现实的创新看上去具有真正的新特性，因此它们常常看上去非常诱人。



4. “重组”是一种方法，但不能代替行动计划。

## 2 "鲍威尔"成交法

当顾客喜欢某个产品，但习惯拖延做出购买决定时，我们怎么办？

话术：

美国国务卿鲍威尔说过，他说拖延一项决定比不做决定或做错误的决定，让美国损失更大。

现在我们讨论的不就是一项决定吗？

假如你说"是"，那会如何？

假如你说"不是"，没有任何事情会改变，明天将会跟今天一样。

假如你今天说"是"，这是你即将得到的好处：1、.....2、.....3、.....

显然说好比说不好更有好处，你说是吗？



### 3 "不景气"成交法

当顾客谈到最近的市场不景气，可能导致他们不会做出购买决策时，你怎么办？

话术：

××先生（小姐），多年前我学到一个人生的真理，成功者购买时别人都在抛售，当别人都在买进时他们却卖出。

最近很多人都谈到市场不景气，而在我们公司，我们决定不让不景气来困扰我们，你知道为什么吗？

因为现在拥有财富的人，大部份都是在不景气的时候建立了他们事业的基础。他们看到的是长期的机会，而不是短期的挑战。所以他们做出购买决策而成功了。当然他们也必须要做这样的决定。

××先生（小姐），你现在也有相同的机会做出相同的决定，你愿意吗？

德鲁克说® · 竞争



1. 组织越来越想当然地认为它们的经营之道是正确无误的，因此越来越忽视它们的存在。经营之道不是刻在石碑上的文字，它是（关于市场环境、公司使命和核心能力的）假设。



2. 对高利润率和“溢价”顶礼膜拜，为竞争对手开辟出一个市场。



3. 我们总是过高估计了原有产品能继续苟延残喘的寿命，这会把最好的资源浪费在它不应该做或应该不再做的事情上。



4. 在萧条期，企业经常削减用于成功项目的费用，这种做法最普遍也最具破坏性。

## 4 "不在预算内"成交法

当顾客（决策人）以他们公司没有足够预算为借口，准备拖延成交或压价，你怎么办？

话术：

××经理，我完全理解你所说的，一个管理完善的公司都必须仔细地编制预算。

预算是引导一个公司达成目标的工具，但工具通常本身需要具备有弹性，你说是吗？

假如今天我们讨论的这项产品能帮你的公司拥有长期的竞争力或带来直接利润的话，作为一个公司的决策者，××经理，在这种情况下，你是愿意让预算来控制你呢，还是由您自己来主控预算？

学习型组织



1.小M的枕边书：《如何钓个金龟婿》。



2.老板的：《曾国藩家书》。



3.一心想往上爬的老D：《人生厚黑学》。



4.只有我在天天苦读《从优秀到卓越》。

## 5 "杀价顾客"成交法

当顾客习惯于对你的优质产品进行杀价时，你怎么办？

话术：

××先生（小姐），我理解你的这种想法，一般顾客在选择一样产品时，他会注意三件事：

1、产品的品质；2、优良的售后服务；3、最低的价格。

但现实中，我从来没有见过一家公司能同时提供最优秀的品质、最优良的售后服务、最低的价格给顾客。

也就是这三项条件同时拥有的情况是不太可能的，就好比奔驰汽车不可能卖桑塔那的价格一样。

所以你现在要选择产品的话，你是愿意牺牲哪一项呢？愿意牺牲我们产品优秀的品质，还是我们公司优良的售后服务呢？

所以有时候我们多投资一点，能得到你真正想要的东西还是蛮值得的，你说是吗？（我们什么时候开始送货呢？）



## 6 "NO CLOSE"成交法

当顾客因为某些问题，对你习惯说：“NO CLOSE”，你该怎么办？

推销员：

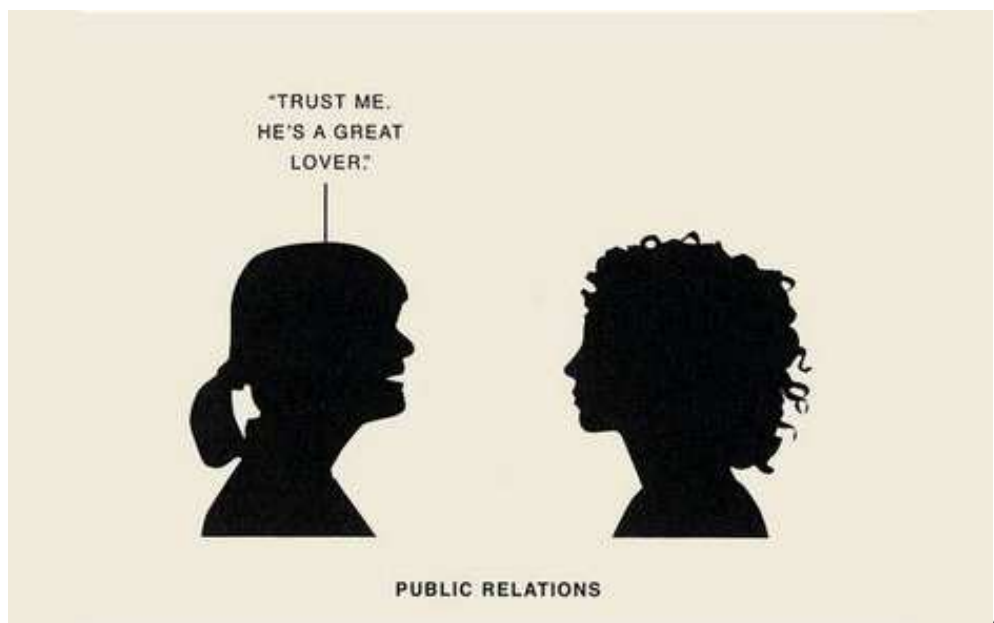
××先生（小姐），在生活当中，有许多推销员他们都有足够理由和足够的自信说服你购买他们的产品。

当然，你可以对所有推销员说“不”。在我的行业，我的经验告诉我一个无法抗拒的事实，没有人会向我说“不”，

当顾客对我说“不”的时候，他不是向我说的，他们是向自己未来的幸福和快乐说“不”。

今天如果你有一项产品，顾客也真的很想拥有它，你会不会让你的顾客因为一些小小的问题而找任何的理由和借口而对你说“不”呢？

所以今天我也不会让你对我说“不”！



## 7 不可抗拒成交法

当顾客对产品或服务的价值还不太清晰，感觉价格太高，仍有一定的抗拒点时，你怎么办？

话术：

上了这个课你感觉可以持续用多久，你觉得可以在未来的日子里让你多赚多少钱？

顾客：1000 万！

话术：未来 5 年多赚 1000 万，那你愿意出多少钱来提高这些能力呢？

顾客：××？（10 万）

话术：假如不用 10 万，我们只要 5 万呢？假如不用 5 万，只需 1 万？不需 1 万，只需 4000 元？如果现在报名，我们只需要 2000 元你认为怎么样呢？可以用 20 年，一年只要 100 元，一年有 50 周，一周只要 2 元，平均每天只要投资 0.3 元。0.3 元/天，如果你连 0.3 元/天都没有办法投资，你就更应该来上课了，您同意吗？





## 8 "经济的真理"成交法

当顾客想要最低的价格购买最高品质的产品，而你的产品价格不能商量，怎么办？

话术：

××先生（小姐），有时候以价格引导我们做购买的决策是不完全正确的，对吗？

没有人会想为了一件产品投资过多的金钱，但是有时候投资太少，也有它的问题。投资太多，最多你损失了一些钱，但投资太少，你损失的可就更多了，因为你买的产品不能带给你预期的满足。

这个世界上，我们很少发现可以用最低价格买到最高品质的产品，这是经济社会的真理，在购买任何产品时，有时多投资一点，也是很值得的，对吗？

假如你同意我的看法，为什么不多投资一点，选择品质，比较好一点的产品呢？毕竟选择普通产品所带来的不是你能满足的。当你选择较好的产品所带来的好处和满足时，价格就已经不很重要了，你说是不是呢？



## 9 "十倍测试"成交法

当顾客对产品价值还没有完全认识，不敢贸然决定的时候，你的产品或服务又经的起十倍测试的考验，你可以用这个方法。

话术：

××先生(小姐)，多年前我发现完善测试某件事情价值的方法，就是看这件事情是否经得起10倍测试的考验。

比如，你可能投资在住宅、车子、衣物、珠宝或其它为你带来快乐的事情上，但在拥有一阵子之后，你是否能够肯定回答这个问题：你现在愿不愿意为这个产品支付比过去多10倍的价钱呢？

就象今天你上了一个课程，帮助你增加了个人形象和收入，或投资了某件产品改善了你的健康，那你所付出的就值得了。在我们日常生活中，有些事情我们认为我们享受所带来的好处之后，我们愿意付他10倍价钱？你说是吗？

## 10 绝对成交心法

**自我暗示：我可以在任何时间销售任何产品给任何人!!!**



# 13 大突破客户拒绝的话术

## 1 “我没时间！”

话术：“我理解。我也老是时间不够用。不过只要 3 分钟，你就会相信，这是个对你绝对重要的议题……”

## 2 “我现在没空！”

话术：“先生，美国富豪洛克菲勒说过，每个月花一天时间在钱上好好盘算，要比整整 30 天都工作来得重要！我们只要花 25 分钟的时间！麻烦你定个日子，选个你方便的时间！我星期一和星期二都会在贵公司附近，所以可以在星期一上午或者星期二下午来拜访你一下！”

## 3 “我没兴趣。”

话术：“是，我完全理解，对一个谈不上相信或者手上没有什么资料的事情，你当然不可能立刻产生兴趣，有疑虑有问题是十分合理自然的，让我为你解说一下吧，星期几合适呢？……”

## 4 “我没兴趣参加！”

话术：“我非常理解，先生，要你对不晓得有什么好处的东西感兴趣实在是强人所难。正因为如此，我才想向你亲自报告或说明。星期一或者星期二过来看你，行吗？”

## 5 “请你把资料寄过来给我怎么样？”

话术：“先生，我们的资料都是精心设计的纲要和草案，必须配合人员的说明，而且要对每一位客户分别按个人情况再做修订，等于是量体裁衣。所以最好是我星期一或者星期二过来看你。你看上午还是下午比较好？”

## 6 “抱歉，我没有钱！”

话术：“先生，我知道只有你才最了解自己的财务状况。不过，现在告急帮个全盘规划，对将来才会最有利！我可以在星期一或者星期二过来拜访吗？”或者是说：“我了解。要什么有什么的人毕竟不多，正因如此，我们现在开始选一种方法地，用最少的资金创造最大的利润，这不是对未来的最好保障吗？在这方面，我愿意贡献一己之力，可不可以下星期三，或者周末来拜见您呢？”

## 7 “目前我们还无法确定业务发展会如何。”

话术：“先生，我们行销 要担心这项业务日后的发展，你先参考一下，看看我们的供货方案优点在哪里，是不是可行。我星期一过来还是星期二比较好？”

## 8 “要做决定的话，我得先跟合伙人谈谈！”

话术：“我完全理解，先生，我们什么时候可以跟你的合伙人一起谈？”

## 9 “我们会再跟你联络！”

话术：“先生，也许你目前不会有什么太大的意愿，不过，我还是很乐意让你了解，要是能参与这项业务。对你会大有裨益！”

## 10 “说来说去，还是要推销东西？”

话术：“我当然是很想销售东西给你了，不过要是能带给你让你觉得值得期望的，才会卖给你。有关这一点，我们要不要一起讨论研究看看？下星期一我来看你？还是你觉我星期五过来比较好？”

## 11 “我要先好好想想。”

话术：“先生，其实相关的重点我们不是已经讨论过吗？容我真率地问一问：你顾虑的是什么？”

## 12 “我再考虑考虑，下星期给你电话！”

话术：“欢迎你来电话，先生，你看这样会不会更简单些？我星期三下午晚一点的时候给你打电话，还是你觉得星期四上午比较好？”

## 13 “我要先跟我太太商量一下！”

话术：“好，先生，我理解。可不可以约夫人一起来谈谈？约在这个周末，或者您喜欢的哪一天？”

