# 销售技巧之不可抗拒的10大成交话术

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-07-17

*第一篇：销售技巧之不可抗拒的10大成交话术不可抗拒的10大成交话术话术一：“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？销售员话术：××先生（小姐），你告诉我要考虑一下，该不会是只为了躲开我吧？（玩笑语气）可不可以让我了解一...*

**第一篇：销售技巧之不可抗拒的10大成交话术**

不可抗拒的10大成交话术

话术一：“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？

销售员话术：

××先生（小姐），你告诉我要考虑一下，该不会是只为了躲开我吧？（玩笑语气）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？

话术二： “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？

推销员话术：

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？

话术三：“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？ 销售员：

××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？

话术四：“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？ 推销员：

××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？

话术五：“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？

销售员：

××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？）

话术六： “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”！

话术七：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？ 销售员：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！

销售员：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）

销 售员：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2025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？

话术八：“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？

销售员： ××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？

话术九：“十倍测试”成交法

当顾客对产品价值还没有完全认识，不敢冒然决定的时候，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。

销售员： ××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？

话术十：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！！

这些话术所举案例并非针对某个项目

如果是你的项目用此话术技巧该如何去说？请大家理解去看！希望对大家有所帮助！

**第二篇：房地产销售人员成交话术与成交技巧**

房地产销售人员成交话术与成交技巧

1、排解疑难法 当顾客说要再考虑时 陈先生，您说要再作商量，我非常理解和欣赏您这种处事认真的态度，毕竟买楼对于每 一个家庭都是一项重大投资，它不是吃顿饭，买件衣服那么简单。为了能向您和您的家 人提供更多相关的资料，以帮助您们商量研究，请问，您要考虑的主要是价格问题还是 付款方式问题？或者还有其它的什么问题。。。

2、以退为进法 当顾客迟迟末能作出购买决定时 陈先生，您至今还未能作出购房的决定，我相信这一定不是房子不适合您，而是我在介 绍的进程中还未能将房子和小区的种种设施和您将来会获得的利益表达清楚。陈先生请 不要人间介意，是因为我工作没做到位而延误了您的购买时间，陈先生我有个请求，我 有希望你能指出我在哪方面还做得不够。。。

3、推他一把 当顾客犹疑不决时。。。陈先生，您看看，对自己喜欢的房子要尽快作快定，其他同事的客户也在考虑购买这个 单位，您迟疑，别人就会夺您所爱。现在是公司的促销期，如果您现在个定金就还能享 受到各种的折扣优惠。假如，您已经决定购买，您会下一万定金还是两万定金。

4、询问法 当你设法去促成交易或者想清除顾客的某些抗拒点时，你首先可以以探问的方式，来了 解顾客内心的想法。。。。你虽然无法消除顾客每一个抗拒点，但你任何时候都可以问顾客一个问题，假如您会购 买，您主要会考虑哪几方面因素？假如您不会购买，我想知道以又是哪些因素影响您作 出这样的决定。

5、逆反技巧法 当你对顾客购买心理摸不透时 陈先生，我是认为这房子非常适合您的，但是很显您是不会花时间考虑了，除非您真的 像我其他的客户那样，真正了解到这项物业的价值所在，对吗？您不会借考虑为籍口躲 开我吧？ 假设您会很认真地考虑这项物业的投资，您能否告诉我您要考虑的将会是哪方面的问 题。钱不是问题 当顾客总认为价格太贵了供不起，您太歉虚了，我相信这下是你所成功的秘诀。陈先生，钱不是问题，我们有多种付款方式可以配合您的预算，您会感到轻松自如，一 定不会不压力的。。。。购买快乐 利用人性的得益法则 陈先生，我催促您尽早成交完全是出于对您的关心，您越早购买，您就能越早享受到在 小区生活的种种快乐。生命和时间都是宝贵的，能够主自己和家人早一天享受生活，为 什么不选择早享受到在小区生活的种种快乐。如果为了小小的折扣而拖延，那就更不值 得了。

成交技巧

1、心理暗示法 通过不断重复一些有利于增强顾客购买信心

的语句，来达到暗示和推动成交的作用。例句：您一定不要错过机会啊？ 您一定要买啊！请相信我，这一定是您最佳的选择。

2、发问成交法 开门见山（案例）售楼员：陈先生，我相信无论您是否会购买我们的小区的房子，首先您都希望能得到更 多的相关资料和专业的服务，对吗？客户：是的 诱敌深入（案例）售楼员：陈先生，为了能向您提供更有针对性的楼盘资料和专业意见，我想我们有必要 先来讨论一下您购楼所要关注的主要问题好吗？客户：好的。引蛇出洞（案例）售楼员：陈先生，假设您真的会购买我们小区的房子，那么我想知道您最关注的三个主 要意问题是什么？客户：配套设施、价格和物业管理 拔云见日（案例）售楼员：陈先生，您认为一个符合您要求的价格应该是怎么样的小平范围？3000~5000 或 6000~8000。陈先生，您认为一个符合你要求的物业管理应该是怎么样的？ 一网打尽（案例）售楼员：陈先生，如果我们的不区都能满足你上述的各项要求，那么假如您现在就决定 购买，你还有其它问题吗？客户：没有了。皆大欢喜（案例）售楼员：陈先生，恭喜您选择到一个完全符合您个人要求的小区。那太好了，您是选择 一次付款，还是分期付款。顾客购买决策过程分析与销售控制 顾客购买决策过程一般分为 5 个阶段 认识需要——》搜集信息——》评估备选商品——》购买决策——》购后行为 购买过程的阶段模式主要适用于高度介入的产品。对于低度介入的产品，顾客可能跳过 某些阶段，跳过了信息收集和务选品牌评估的阶段。顾客购买心理分析 顾客购买七个心理阶段的操控术

1、引起注意

2、产生兴趣

3、使用的联想

4、拥有的欲望

5、进行比较

6、最后确认

7、决定购定

2、购买心理的“比较法则” 支配人类行为的动机，都可以分为二种：

1、追进快乐

2、逃离痛苦

**第三篇：成交话术**

震撼人心的“成交话术”—销售徐鹤宁经典销售记录

徐鹤宁演讲2个多小时，震撼，震撼！！开始许老师东聊西聊，讲自己的成长故事，讲她自己成长的故事，讲她销售的一些经验......都是在告诉大家：我目前的成功是陈安之老师带给我的，他是我生命的贵人，我之所以这么年轻就这么成功，是因为我上了陈老师的课程——就此改变了我的一生。

接着，徐老师问：“我这一个多小时的分享，对大家有没有一点点的帮助呢？”（有！）

“如果我给大家连续4个小时分享我成为销售的实战经验，对大家帮助会不会更大一些呢？”（会！）

“如果今天站在讲台的不是陈老师的学生，而是陈老师本人给大家分享，大家收获会不会更大呢啊？”（会！）

徐老师马上兴奋的告诉大家：

“9月11号，陈老师将会从台湾飞到美丽的的深圳帮助大家更成功，这个课程到底是多少钱呢？” 很多人马上显出关注的表情。

她并没有直接说价格是多少，而是发问。（顶级高手部都是善于发问的）

“在座的各位，你愿不愿意花1万让你快速学到成功的秘诀呢？让你超级成功？”（愿意！）你愿不愿意花1万元，让你变的更加自信，更有说服力啊？”（愿意！）

“你愿不愿意花1万元，改变你的坏毛病，坏习惯，让他不再阻碍你的成功？”（愿意！）

我现在很兴奋的告诉大家，这次课程不是1万元，也不是5000元，只要1280元就够啦，愿意花1280元上这次课程的朋友请举手，请这些朋友站起来。”（站起来的人有三分之一）。给这些朋友一级棒的掌声鼓励！”

（掌声——）

用了5分钟这些朋友填表交了定金。

第一次站起来的朋友属于“红苹果”，不用再去说服就可以成交的。剩下的就是“青苹果”，他们需要些“催化剂”才能变成红苹果，且看徐老师是怎么样做的：

“各位，我们有许多习惯.拖延是习惯，犹豫不决是习惯，找借口是习惯，失败也是一种习惯旧时，每位成功者也有许多习惯，决不拖延是习惯，立即行动是习惯，不找借口也是习惯，各位，成功者不找任何借口，如果你真的想成功，一定要成功！请不要给自己找任何借口！”（一声躁动声）

“各位，请一定要成功，不找任何借口，一定要上陈老师这次课程的朋友请再次举手，请再次举手，请到前面来。

这一次比第一次多了五六个。

接下来就更厉害，徐老师问了上来的几位朋友，问他们为什么要上这次课程。“徐老师你说的太好啦，成功者不找任何的借口，我不找任何借口。”“很好很好，成功者言行一致，请问你是交定金还是交全款呢？” “呃，我没带多少钱。” “你带了多少？” “一百三.”

“好，为了表示你一定要的决心，你交125元定金，剩下的5元车费回家好不好？” “没问题！”

（掌声）徐老师又问：“在坐的各位有没有想上课，又没有带钱的朋友？有的请上来。没带钱我可以开宝马车送你回去取奥.”

呵！上来两位男士。纯粹是想坐宝马回家的啊，其中有位老板，和徐老师大概对话如下：

“一看就是大老板嘛，你怎么会没有带钱啊？” “真的没有带。”

“我不信，把你钱包拿出来看看。”（笑，掌声）

“我真的没带包，就等你开着宝马车送我回去取呢。”

“好的，没问题，一会我带你去取好不好啊？各位知道了吧，这招叫‘宝马成交法’，还有‘下跪成交法’，‘心脏病成交法’，有机会教大家。老板您贵姓？”

“免贵姓张，我不是老板，我是给人家打工的（马上改口），我是给自己打工的。”（鼓掌）

“奥，张总啊，请问你手下有多少员工呢？” “不多，就几个。” “大概几个．”

“怎么能大概呢，确定！” “9个。”

“哦，确定9个是吧，请问张总，请问这9个你打算重点培养几个呢？” “全部培养.”

“您真是关心员工的好领导好老板，为这位有爱心的老板掌声鼓励一下！张总，您一定要让你这9位员工参加陈老师课程的，你说是吧？”（笑）

“啊，这个没问题，我给他们报名。”（热烈掌声）

“那好，就给您报9个，9乘以880是......？” “怎么是9个呢！10个！还有张总呢。”

“恩，对，10个乘以880，一共是8800，张老板，我祝您永远发，好嘛？”（掌声，赞美都这么有水平——）

接着，徐老师又对台下坐着的伙伴说：

“各位朋友，你们还做的住？今天我一定要帮助各位克服困难，帮你们成功，这位先生你好，您还要在这里坐着嘛？”

“我现在还在找工作，资金有点紧张.”

“太棒啦啊，您报名后，我帮您找工作，您看好吗？我认识许多老板，他们都需要您这样的优秀人才。”（掌声）

“这位小姐，您好，您还要这么坐着吗？您还有什么问题？” “我没什么问题，我要加如你们的机构，我要跟着你学。”（掌声）“没问题，你上了9月11号的课程后，欢迎你加入。”

“好的，徐老师喜欢言行一致，马上行动的人，我需要看到你的决心有多大，你现在报名后就可以加入，好吗？”（掌声）

整个说服下来，下面的朋友全部都站到了台上。非常有意思，有好几个站起来说：“呃，我说不过你徐老师，我交定金行吗？”（下面掌声一片）

徐鹤宁老师的演讲真是震撼，佩服啊！！她是陈安之国际培训机构连续三年的销售，果然名不虚传啊！

她今天并没有怎样演讲教我们我们倍增业绩说服顾客的大道理，而是现场示范！真的是太棒太棒了！真是一流帮的老师教出一流帮的学生。听完徐老师的演讲只能用六个字来形容，那就是：

**第四篇：销售技巧和话术**

销售技巧&话术

销售过程中不可避免的需要说服客户，一流的销售高手必定也是顶尖的说服高手。沟通的目的有时是交流感情，但在销售过程中，更多的确是推销自己的观点，是认同、是接纳、是成交，销售的过程即是说服的过程。世界工厂食品网学堂用古龙《七种武器》来形象地给大家讲一下说服性销售的技巧，希望对你有用!《七种武器》是古龙最著名的作品系列之一，写的是武林中赫赫有名的武器：长生剑、孔雀翎、碧玉刀、多情环、霸王枪、离别钩、拳头。七种不可思议的武器，七段不平凡的人生。

潜意识说服有一种神秘的无法抗拒的力量让人跟随其引导而思考。潜意识主宰着人思想的核心，潜意识说服常常是从心灵深处导人信息，进人人相应的频道，产生独特的影响.以达成想要的结果。江湖上同样流传则关于潜意识说服术方面的七种最厉害的武器：

一、长生剑(提示引导法)：

潜意识是一部车子的引擎，意识只是车子的外壳。当我们现在正在谈提示引导的时候，你会注意看以下的文章;当你注意阅读的时候，你会不自觉的吞口水;当你感到你吞口水的动作增加的时候，你会开始有一些特别的感觉，你会感觉到我为什么会知道你吞口水的动作会增加，你可能不了解我为什么会了解，没有关系，你只要笑一笑就可以了。刚才过程当中你是否开始吞口水?这是提示引导，一个好的沟通者你听他说话会很顺畅，你不会产生抗拒。

如何去提示引导一个人呢?在做提示引导的时候，请你避免引起一个人的负面连结或观点。什么叫负面连接或观点?现在请你千万不要想象你的手上拿了一颗柠檬，你也不要想象你正在掌起柠檬张开嘴往嘴里挤汁，你千万不要感觉柠檬汁滴在嘴里那种酸味，请你千万不要去想象。你有没有觉得你的口水分泌增加’我郁叫你不要去想柠檬了，可你却偏偏要去想柠檬和酸味，人在沟通的时候会常常引导人进入负面或容易想到负面。

提示引导的方式有两种方式：一是叫做因果提示——而且、并且。第二种是：会让你，会使你。这就是一种标准的催眠术语的话。假设你是销售房地产的，你怎么样可以设计一套方式让你能够在不断叙诉的情况之下说服对方，你可以说：“张小姐，你现在正在听我跟你介绍房子的优点的时候，就会开始注意到你如果住到这个房子里面你会多么的舒服。”这句话顺畅不易引起抗拒。

提示引导常常是因为之前叙诉一些事情，讲的是前因，要把后果连接起来，后果是要传达什么信息。第一种方式是用“而且”、“并且”来连接，举例：“张先生，我知道你现在正在考虑到价格的问题。而且你也会了解品质跟价钱没有办法兼得.因为一分钱一分货。”最好的方式是用“会让你”或“会使你”，例如说：“当你正在考虑到要买保险的时候，会让你想象到给你的家人和孩子一份安全的保障是多么重要。”这种作法会把顾客的抗拒程度降低很多。

提示引导有两条原则：第一不要和他人说不能什么;第二把前因后果用一些连接词连接起来，然后去叙述他赞成同意的事情，不断地叙述重复他现在目前的身体状态，心理状态。

二、孔雀翎(二选一法则)：

孔雀翎是一种暗器，美的让人忘乎所以的暗器。孔雀翎代表的是一种必胜的信念，一种绝对成交，一种不达目的誓不罢休的态度。

不要问：“你要不要买”，应该问：“你喜欢A还是B?”“你要2个还是3个”不要问对方有没有空、有没有时间、去不去.间一个人去不去看电影，你会得到两个答案：去或不去;要问：“我们周六去看电影还是周日，”给他一个机会迭择。二选一法则有适当的使用的时间，很多销售技巧培训讲师或机构并没有真正理解“适当的使用时间”的重要含义，没有进入最后阶段的时候，不要动不动就使用二选一法则，对方尚未了解你到底要跟他沟通什么，销售什么，还未产生兴趣，你突然问他你打算什么时候购买.开枪时确把枪口朝向自己，无知无畏!或者是走向另外一个极端，结果都已经显现后，才给出两个选择，自以为所有提供两个选择的问题都是二选一法则的运用，可笑可叹!孔雀翎是传说中的必杀器，不是长在孔雀屁股后面的毛。

三、碧玉刀(对比原理法)：

对比原理是一种潜意识说服，应用于生活与事业当中效果非常明显。有一个真实的故事，美国有一个十一二岁的小姑娘，想买一辆自行车，父母要她自己去赚钱，她利用暑假、寒假、放学的时间去卖饼干，竟然在一年时间卖出了四万包。公司的人发现全公司没有人能卖出这么多饼干，这个十二岁的小女孩只是打工竟然打破全公司记录，专家开始研究那位小孩是怎么做到的，研究之后发现小女孩用了对比原理。

她准备了一张价值三十块钱的彩票，她每次去敲人家门的时候，她卖的是彩票，她一敲门就先自我介绍说自己想要买一台自行车，放假时间来卖彩票，三十块钱，如果你运气好可以赚到一百万，大家都觉得彩票太贵，但她一直坚持说服人家，大家都很同情她，但都说太贵了，这时女孩马上拿出十包饼干，一副很可怜的样子说：“那这里有十包饼干两块钱，你买吧?”马上就会有人买了。她就是用对比原理，一下子卖掉十包饼干。

对比原理最适合使用在跟数字有关的方面，小女孩用三十块饯跟两块钱做比较，价格即是数字。数字也可以是时间，假如说你说服他人“投资一年付一千块钱，一年有三百六十五天，一天投资不到三块钱，张先生，你看一看，一天不到三块钱，一天妥一包烟都要十块钱，一天只要投资三分之一包烟的价钱就可以得到东西了。”把他的投资金额缩小了，特别强调一千元跟三块钱差三百倍，这就是对比原理。

四、多情环(打断连结法)：

思考有前因后果，所以引出前因导出后果对方会觉得很顺畅。同样，打断连结刚好相反，假设对方有抗拒的时候，使用打断连结打断的是神经连结、思考连结。

打断连结的方式很多种，比如视觉方面打断，在对方讲话的时候突然做个鬼脸，当思考被打断的时候再要连接起来就比较困难，当你连接起来很困难的时候，就好象一根绳子，把他剪成两段还好接，剪成三段你还行，等把它剪成一百段的时候接起来就很困碓了。当不能接起来的时候，这根绳子就断了，这根神经连接就断了，这个时候你就可以串一根新的绳子。

五、霸王枪(疯育沙拉效应法)：

什么叫疯言沙拉效应?言行前后不合逻辑，用不连贯的语言或者是肢体动作去模糊一个人的意识，当你模糊了以后自然而然你所讲的事情就会进入他人的潜意识，对方就很容易被你说服。

苏晨当年研习销售技巧时曾遇到下面一段对话：“假如你能够忘掉以前曾经应该记得忘掉的东西.难道你不应该了解潜意识到底应该如何运作吗?”你看得懂写些什么吗?是不是糊涂极了，这就是标准的疯言沙拉效应。

完全不合逻辑，越不合逻辑就越能够模糊一个人的意识。我一年前在南京，想买一张床垫，那时是七月份的大热天，我看中了一个床垫1500元，但我准备跟售货小姐杀价杀到一千块钱，和售货小姐谈了半天，什么办法都用尽了，小姐还是说少一毛免谈，她下了最后通谍：“少于1200元不要再谈了，不可能了，你走吧。”最后我想到疯言沙拉，我就说：“小姐，跟你谈了快半个小时了，我这么有诚意你真的1000元不卖给我吗’”她说：“真的没有办法。”我就马上提高音调说：“好”，我拿起皮夹子里面有2025元钱，张开来说：“你看我里面就只有两千块。”我把两千块钱全部拿出来，然后把她的手抓过来，把钱放在她手上说：“那这样子你1000元钱不卖给我，我2025元钱跟你买。”谁曾碰过这种生意?她马上就糊涂，她1000元钱不卖给我，我给他2025元钱，她会不会拿?肯定不敢拿，然后她就说：“先生你不要开玩笑了，找1000元钱卖给你，你怎么会给我2025元呢’”我说：“我非常诚意地用2025元钱跟你买下。”还做出很多动作来装傻，最后那个小姐说：“先生我实在是没有办法1000元钱卖给你。”我说：“那你还我1000元。”我马上把床抬走。那名小姐在旁只好说：“好吧，好吧„„。”就这么以1000元成交了。这些方法很有弹性没有公式，只是要把握原则不要过份。

六、离别钩(提问法)：

问题能够引导一个人的思想，很少有人会愿意被人：说服，你要说服一个人，最好的方式就是让他自己说服自己。

举例：张先生请问一生当中对你来说最重要的是什么”家庭。家庭是不是对你很重要’是。那今天你认为在你的家庭h中你有没有责任去让你的家庭过得更幸福更快乐?有。那你认为你应该尽你的心力让你的家庭过得更幸福更快乐你是

不是认为应该要做一点对你的家庭对小孩有更长远一点意义的号虑’那假设我有方法能够让你很好的长远地为你的家庭做一衅号虑你有没有兴趣了解一下?那请你明天还是后天有空我可不：，J以去拜访你去跟你聊一聊?借助这些问题引导某些思考，以1：几个提问把思考方向集中到家庭幸福和责任上面来了呢’所以小一定要去销售什么产品，只是借助问题引导对方的思想。所以你会发现这个世界有好的沟通能力的人，他都是说得少问得比较多。有时候讲得越多影响力就越差。有些人uJ能会不赞成，可能有些人会说，我上次碰到一个人，能说会道，蒙这种很会说话的人，如果他学会问问题的话，他的影响能)比现在大五倍以上。但是有些人不懂得说话，也不懂得如何l叫问题，估的影响就很小，因为他没有办法去引导一个人的思你要记住这句话：沟通只要问问题。

七、拳头(扩大痛苦法)：

每个人都在追求快乐，逃离痛苦。当—个人不行动，你如何转换让他觉得不行动就会有痛苦，尤其是这个人是逃避型的人特别有效。扩大他的痛苦，因人、因事、因地、因物、因时都不一样，要注意顺序，当最大痛苦发生的时候顺序对他有效。一个人最大的痛苦是发生在于他的最重要的价值观没有办法达成的时候，比如说一生当中你最重要的是什么，有些人说健康，有些人是事业等，了解到重要价值观，你最大的痛苦产生于你的家庭美满。让他知道他如果不这么做，就没有办法符合他一生最重要的价值观。扩大痛苦之后，你再对方解决方案或者是你想销售的产品，或者是你想传达的观念，通常很容易被对方接受。

**第五篇：10个经典销售成交话术总结**

10个经典销售成交话术总结

话术一：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？ 销售员话术：

××先生（小姐），可不可以让我了解一下，你要考虑的到底是什么呢？ 是产品品质，还是售后服务，还是我解释不够详细？还是感觉不舒服？ 我相信××先生（小姐），你对我们的产品是非常感兴趣，对吗？ 我们现在的促销很划算有0% 分期付款。

话术二： 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？ 推销员话术：

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、……

话术三：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？ 销售员话术：

××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？ 话术四：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？

推销员话术：

××先生（小姐），我完全理解你所说的，一个家都必须有仔细地编制预算，健康不是用预算来衡量的，你说是吗？

假如今天我们讨论的这项产品能帮助家人拥有长期的健康，我相信你很乐意无条件的付出。××先生（小姐），作为家人的决策人，应该以健康为前提。

××先生（小姐），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？

话术五：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？ 销售员话术：

××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？）

话术六： 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？ 推销员话术：

××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卖花赞花香，在我们的生命里，拥有健康的身体，没有人会向自己说不。

××先生（小姐），当我的顾客对我说‘不’的时候，他不是向我说的，他是向自己未来的幸福和快乐说不。我只是给予提醒而已。

今天如果有一项产品可以让我们长生不老，我会不会让自己因为一些小小的问题而找任何的理由和借口而对你自己说不呢？

话术七：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？ 销售员：××先生（小姐），我看你试了我们的产品很舒服也很满意，你觉得可以在未来的日子里让你去人手按摩需要多少钱？ 顾客：每星期1次，1次$60！

销售员：每星期80，一个月320，一年3840，未来3年你的花费是11520，那你愿意付出这个数目的钱来保健吗？

销售员：假如你一个人去人手按摩3年里花费是11520，现在只要6988，假如不用11520，只要5788，假如不用5788，只要3088，每个月257，每星期64，每天9.19，一家4口每人2.3全家受用，何乐而不为。

话术八：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？

销售员： ××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？

话术九：十倍测试成交法

当顾客对产品价值还没有完全认识，不敢冒然决定的时候，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。

销售员： ××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？

话术十：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！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！