# 汽车价格谈判的注意事项和技巧

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-04-19

*汽车价格谈判的注意事项和技巧　　本处的技巧是先请顾客坐下来，逐步引导进入销售流程，全面了解顾客对我们产品的了解情况，购买意愿情况等，然后再使用系列技巧，达到成交目的，切记不要着急!　　转移话题从而变被动为主动。 如果客户问你，有没有优惠?你...*

**汽车价格谈判的注意事项和技巧**

　　本处的技巧是先请顾客坐下来，逐步引导进入销售流程，全面了解顾客对我们产品的了解情况，购买意愿情况等，然后再使用系列技巧，达到成交目的，切记不要着急!

　　转移话题从而变被动为主动。 如果客户问你，有没有优惠?你不能直接说有，也不能说没有，你可以这么说，这要取决于你，而不是取决于我呀，如果您今天就能定下来，那么优惠就肯定有，如果您今天定不下来，那么优惠就是有也等于白说，所以您今天能定下来吗?哪个配置，颜色，按揭还是全款?

　　此处运用的销售技巧是转移法，就是把顾客的注意力从价格转移到购买时间，配置，颜色和付款方式上来，因为只有很多细节都落实了，价格谈判才有意义，如果没有细节的落实，也许顾客就是咨询一下价格而已，而我们还高高兴兴的跟顾客砍价格，最后顾客挥挥手不带走一片云彩，把在我们这里了解到的价格再去其他家砍，砍来砍去，我们很难掌控!

　　跟您说实话吧，我卖车3年多了，这么多客户的购车经验告诉我，优惠多少是唯一不用担心的事情啦!最需要担心的是什么呢?最担心的是这个车是不是最适合您的车呀!您买车最看重的是什么呢?空间，动力，油耗，操控还是其他的方面?

　　此处运用的销售技巧是转移法，就是把顾客的注意力从价格转移到购买时间，配置，颜色和付款方式上来，因为只有很多细节都落实了，价格谈判才有意义，如果没有细节的落实，也许顾客就是咨询一下价格而已，而我们还高高兴兴的跟顾客砍价格，最后顾客挥挥手不带走一片云彩，把在我们这里了解到的价格再去其他家砍，砍来砍去，我们很难掌控!

　　要看是什么类型的顾客。我们可以先试探性的问客户，要什么型号，什么排量，什么颜色。如果都准确答出来，证明他不是第一次看车了，起码对这款车了解较多。那报出来的优惠起码要持平市场价格了。不然客户会觉得我们诚意不够。另外，如果都答不出来，证明他不了解市场。那再细分客户类型。了解客户是价格敏感型，还是服务要求型等等再具体分析给多少优惠。

　　在这里我建议使用铺垫子，给面子，下套子的策略!如：向您这样专业的人士，对汽车一定非常了解，同时也全面地进行了考察，请问大哥都看过那些车型，觉得这款车那些方面很不错呢?这样的说法就能够套出客户的实际情况，然后我们见客下菜碟!

　　通常我的很多客户像你一样这么在乎价格问题，想必你是已经考虑的非常周全了，各方面也已经对比好了是吗?已经确定是要今天就定我推荐你的这款车了是么?我的客户中，很多人都挺会投资的，也很有经济实力，奇怪的是他们越有钱反而贷款越多，而且贷款也有优势，你是不是也希望像他们一样贷款呢?今天定下来是想明天提还是后天提车呢?

　　此处主要是了解客户的付款方式，我们也非常鼓励销售顾问做贷款渗透，这个时候我们可以转移话题，了解顾客的付款方式，从而为推销贷款打下基础，同时也可以用贷款各种费用的杠杆给顾客一个综合报价或者在综合报价的利润基础上给自己一个较大的谈判空间!

　　如果客户说:你今天优惠越大，我定的可能性就越大。那该怎么回答呢?你要优惠大的话，我们来看看这辆车吧，然后带他去看高配车型。

　　此处是引导客户去看另外的我们优惠幅度比较大的车型，表面上是看其他车，没有完全满足顾客要求，实际上我们多了与顾客接触和沟通的机会，另外也增加了一个谈判的筹码，既让客户了解了情况，也给了我们缓冲的机会!现在很多公司的广告某某车最高优惠30万其实就是用的这种方法!当我们实际去看的时候，他最高优惠的车子其实是销售量很小或者库存很长的车辆，他这样做的目的就是为了吸引大家的关注，从而增加潜在客户，当顾客上门后再进行有效沟通，从而增加成交机会!

　　先问他确定好车型了吗?如果没确定好呢，就给他介绍车型。如果客户说确定好车型和颜色配置了，问他在其他店问的优惠多少钱，客户如果说的优惠比自己店优惠大，就问他哪个店?你要问他那里有现车吗?来判断客户说的是真是假，然后再想对策，随机应变。

　　哥，您看这话说的，给别人没有，给您必须有啊!来，咱们到办公室好好谈谈。到办公室后。哥，您看，咱们联系这么长时间了，小弟我对你一直是非常实在的。这样咱们先确定几个问题。咱们是分期还是全款啊?回答，分期。(心里想太好了，分期是有手续费的，而且必须全险。因此这个车不会亏钱了)，剩下的就是多跑几次经理办公室，把“实在”演到家，即使优惠再大也能保证不亏。

　　这里使用的技巧是“向领导请示法”给顾客一个感觉觉得我们已经给了他最大的优惠。使用这个技巧的时候要注意关键点是：请示之前顾客给的价格一定要靠谱，同时要让顾客给我们一个承诺。如：王先生，您现在只是价格的问题，我们去向领导申请了，您马上就可以交定金对吗?

　　如果是全款，那就要谈条件了。哥，您要是买全险的话可以给您优惠一个交强险，您看怎么样?或者您要是那个原价2980的延保给您优惠1000，另外我在跟领导申请送您装具大礼包，怎么样?

　　还有最重要的一点就是打死也不让客户走。一个客户从下午两点磨到六点，走到展厅门口三次，让我拉回来，又走到大门口三次也拉回来，最后拿下，所以一定要记住最后一点。前段时间介绍了几个朋友到广博取买了3台帕萨特，该店的销售总监和销售顾问就采用了这个技巧，同时加上笔者在中间做和，最后客户离开几分钟后再采用电话追踪的方式把客户请回来，这样客户没有离开经销商的可控范围，最后顺利的完成了销售，同时大家都很高兴!

　　这要看什么车型才能决定的。一般就问:哪您要什么颜色啊，一系列配置问完，确定好车型就说，您打算什么时候提车?他要是说价格谈好就买。就说：你也实心买我也就一口价多少一说。但是前提要想好说出去怎么回应他下一句，还有一种比较大胆就是:我给您报一价，您要觉得合适就在我这买，要是觉得不合适，您也大可在别处看看，看他们给你什么价。你就知道我们这给你让了多少。诸如此类。因为我是二级的遇到这种客户太多了。也可以给他提一下调车的事，交个订金，等个一星期车就到了。还能给你多优惠一些。

　　可以换种思路，试着套话，先让客户说个自己理想的价位，然后他要说高了，就可以回复他:想必这车怎么样，什么价位，你可能比我们了解的都多，能说一下您了解到什么价位吗?

　　这种方法是谈判中的反问法，主要是了解顾客的心理价位，我们根据他的价位进行应对，在这里有的客户自己说出来的优惠幅度一般都挺离谱的，差的多了就笑着说:开玩笑吧，这车不管哪里都从来没有过这种价格，注意语气要硬气一些，更有说服力。然后客户可能会说。哪里哪里给他优惠到那个价了。回答他:这车大家都优惠5000就一个地方给你优惠20000你敢要么?可以提一下前段时间那个销售骗了几千万跑了那事。吓唬吓唬客户，然后坐下来详细洽谈。当然也可以说价格优惠太离谱的时候可能会有陷进如车辆是库存车，是试乘试驾车，是演示用车，是泡水车等，当然表演要真实，语言要坚定，态度要友好，语调要平和!

　　大哥，您确定就是这款车了吗?大哥您眼光真好，这是咱车上市以来卖的最好的车!您看(这里拽配置)目前这款车售价是14.98万，现在优惠8000!他会问还能不能优惠，我会告诉他，大哥我给您说句实话，咱们车价一直都是很稳定的，作为车主您肯定想越优惠越好，但作为一个买车的您也不想刚买了新车就像某些品牌一样持续掉价吧?您像我以前一个客户，他和他朋友去年买的车，当时他朋友买车优惠1w，，而现在他朋友的车已经折掉2w了，而他的车一直都没有掉价，别提多高兴了。

　　先和客户确定车型，定下车型配置颜色咱们再说价钱，如果车型都没有确定，优惠再多也没用啊，然后和客户确定当天能否交定金，随后再商谈具体优惠措施，争取在确定车型的过程中让客户信任自己，这样价格洽谈就会容易很多同时要从车辆的保值角度去阐释，让顾客感觉到物超所值!

　　讲了这么多，总的说起来就是一般情况上分3步搞定客户，第一步，切勿正面回答客户，避免客户进一步纠缠价格问题;第二步，将客户引入其他话题，进行需求分析;第三步，对于确已明确需求的客户直接尝试成交。

　　除了这些我们尽量不能把主动权交给客户，当你把主动权交给了客户之后，他就可能会漫天要价。其实有些客户他心里也没个底，也不知道喜不喜欢这部车，只是把优惠当作口头禅而已。重要的是，我们要设法带着客户走流程，把需求分析做透才能谈到价位这一话题。可以先让客户坐下，倒杯水，询问购车需求，确定购车日期才是第一步，直接谈价格没有意义，就算有价格的优势，在你这买了，你想他后期的满意度会高吗(满意度考核)?那样你卖的是产品价格，而不是你这个人!就算做成功了，也是失败的。关键要让客户认可你，信任你，觉得跟你买车放心，实在，心理舒畅。

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！