# 202\_口才演讲稿范文：诱导客户成交的语言技巧

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-06-25

*为大家收集整理了《202\_口才演讲稿范文：诱导客户成交的语言技巧》供大家参考，希望对大家有所帮助！！！1、想象成交法。想象成交法就是引导顾客通过推销人员语言上的暗示，将选购的推销品在脑中进行想象，设想使用这样的商品后能给顾客带来怎样的物质和...*

为大家收集整理了《202\_口才演讲稿范文：诱导客户成交的语言技巧》供大家参考，希望对大家有所帮助！！！

1、想象成交法。想象成交法就是引导顾客通过推销人员语言上的暗示，将选购的推销品在脑中进行想象，设想使用这样的商品后能给顾客带来怎样的物质和精神上的享受。

2、步步为营成交法。这种成交方法是需要牢牢抓住客户所说的话，来促使洽谈成功。这种成交方法对成交有很大的好处。

例如：

如果客户说：“你这里的产品还不错价格也实惠，但是我希望能够购买到一辆经济实惠，款式时尚，安全性能高的小排量轿车，好像你这里没有这样的产品。”

这时，你可以马上接手客户的话：“那好，假如我给您推荐另一款满足你需求的产品，并且价格同样实惠，您会考虑购买吗?”一步步地解决顾客提出的问题，尽量围绕着顾客的问题展开。

3、示范成交法。这种成交方法是将产品的用途、功能、好处进行演示，令客户信服，增强客户对产品的信任感。

4、举证成交法。通常有些客户，选购商品的时候小心翼翼，不太轻易相信推销人员所描述的产品，遇到这种情况，可以列举大量的事实依据令客户信服。例如：

夏天到了空调销售异常火爆，一些推销人员通常会这样介绍给顾客：“我们是全国销量第一的品牌。经常出现断货的现象，购买我们产品的顾客络绎不绝，所以质量上你应该放心!”

顾客不屑一顾：“你说是第一就是吗?反正我们消费者也不知道!”

这时，推销人员会不慌不忙得将权威统计公司的统计数据以及知名报纸上的报道展示给顾客，顾客这时不得不信服了。

5、利用成交法。当推销儿童玩具和儿童用品的时候，用这样的方法最为有效。通常情况下你会向孩子父母推销，实际上，如果在孩子身上下工夫，会达到事半功倍的效果。孩子识别能力不强，他不会考虑商品是否合适，只要喜欢就要，于是会和父母纠缠让父母给其购买，父母也不愿孩子受委屈，于是不得不满足孩子的需求。而推销人员只需要看着孩子去说服他们的父母就可以了。

6、追问成交法。当遇到举棋不定，无法决定是否购买的顾客的时候可以采用这样的方法。通过不断的追问，寻找客户犹豫的原因，当然要注意的是，不能立即同意顾客的观点，例如“您说得没有错!”这样很容易导致失败。

7、时间分解交法。时间分解法是将价钱较高的产品的价格按使用的时间进行分解，使客户感觉到在一个单位时间内的花费显得很少。

例如：

顾客：“这个40寸的液晶比其他品牌的要贵上1000元，太贵了。”

推销员：“您好，你说得没有错，但是其他产品的使用寿命只有100000小时，而我们的产品可以比同类产品的使用寿命多了XX0小时。也就是实际上你每天只需多花5分钱就可以多使用3年。”

这就是利用时间分解的方法，将产品的价格进行分解!

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！