



诺达药业

解除顾客的十大借口 抗拒点的话术

借口之一：我要考虑考虑

- 首先你要懂得顾客是**真的要**考虑考虑，还是**借口**。当然是借口的多。
- **大部分顾客**是不会真的考虑的，他说考虑考虑只是一种**借口、推脱**

当顾客说考虑考虑，你应该怎么做

- **?** 销售员：-顾客先生，太好了，想考虑就阐明你很感爱好。是不是呢？
- 顾客：是（**他不好意思拒绝你，你要抓住顾客害羞的心理**）
- 销售员：-这么主要的事情，你一定会很仔细的做决定吧。对吧？
- 顾客：-是（**他想糊弄你，是想把你打发你，尽量配合你**）

- 销售员：-这么说，该不会是想躲开我吧？
- 顾客：-不是，不是，你千万不要这么想。
- 销售员：-那我就放心了（表白你就不走了）
！既然你有爱好，你又会很仔细的做出你的最终决定，我又是这方面的教授，为何我们不一起考虑呢。你一想到什么问题，我立即就回复你，这么够公平了吧！
- 顾客：-无语、、、

- 销售员：坦白讲，你目前最想考虑的第一件事情，
是什么事呢？
- 顾客：....（无语）
- 销售员：--顾客先生，坦白的讲，是不是钱的问题
？（压低声音）
- 顾客：是
- 销售员：太好了，（钱的问题，背第二段）钱的问题是我们企业最大的优点，我们企业数年前面临一种抉择，我们能够用最低的成本去制造产品，让他效果勉强过得去，也能够额外投资研发经费，让它的效果到达最佳的程度。

- 相正确，成本会高一点，价格也会高一点，但保用你使用我们的产品的效果来说，使用的成本反而是最低的。
- 顾客先生，您一开始就应该用最佳。因为便宜没好货，好货一般不便宜，要不然你到头来会为那种次级品付出昂贵的代价。最终我们企业决定，宁可一时为价格解释，也不要一辈子为品质道歉。您同意我的说法吗？

借口之二：太贵了

- **贵** 是全世界全部顾客都会说的问题，
- **贵** 是全世界每一种顾客的口头禅。

借口之二：太贵了

- 1. 价值法
- 我们要让**价值不小于价格**就能够成交。
- **价值**是顾客长久得到的巨大的利益，
- **价格**是顾客眼前短期所投资的金额。
- 你要让顾客长久的利益足够大，到达短期的价格。

借口之二：太贵了

- 销售员：顾客先生，我很快乐你能这么的关注价格，因为那正是我们企业最吸引人的优点，你会不会同意？
- 顾客：为何？
- 销售员：一件产品的真正价值是它能为你做什么，而不是你要为它付多少钱。这才是产品有价值的地方。假如你在沙漠里，走了两公里，你快渴死了，一瓶水可值一百万，因为它让你重获了你走回家所需要的力气，。

- 这是这瓶水的价值所在。假如有一种卖水的人过来，一瓶水卖你十元钱，我确保你不会跟他讨价还价的，假如这时候你有钱，你一定会买这瓶水，你说对吗？
- （让顾客的价格问题转到价值上。你要让价值不小于价格就能够成交）
- 接下来你就能够跟他将产品能给他带来多大的利益了

借口之二：太贵了

- 2. 代价法
- 代价**不小于**价格，顾客才会买。
- **代价**是顾客没有拥有你的产品，长久最大的损失是什么。换句话说，让顾客买你的产品能够得到长久很大的价值，而不买你的产品长久会付出更大的代价。

借口之二：太贵了

- 顾客先生，让我给你阐明，你只是一时在乎这个价格，也就是在你买的时候。但是整个产品的使用期间，你就会在乎这个产品的品质，难道你不同意吗？宁可投资比原计划的多一点点，也不要投资比你应该投资的少一点点吗？
- 你懂得使用次级产品或不合用保健品预防疾病、增强体质，到头来鸡在防疫后严重的应激反应、或是发病后需要更多的治疗费用，同步鸡的长势也不好，不增料也就不增重，您是要付出更大的代价的！想想省了眼前的小钱，长久反倒损失了更多的冤枉钱，难道你舍得吗？

借口之二：太贵了

• 3. 品质法

(1) 顾客先生，大多数的人涉及你和我，都清楚的了解到：好东西不便宜，而便宜的东西往往没有好的。客户有诸多的事能够提，但大多数人都会忘记价格，然而他们绝正确不会忘记差劲的品质和差劲的服务的，要是那件商品很差劲的话，你说是这么的吗？你乐意我目前给你解释价格，还是到时候跟你对品质道歉呢？

借口之二：太贵了

3. 品质法

(2) 顾客先生，我们的产品确实贵，这正是我们最自豪的地方，只有做好的企业才有的产品，只有最佳的产品，才干买到最佳的价钱，也只有最佳的企业，才拥有像我这么最佳的人才（不要否定贵，反而认可贵，并引觉得傲）。

我们都懂得一分价钱一分货，其实最佳的产品往往也是最便宜的，因为第一次就把东西买对了，您说是吗？为何要买那种勉强过得去的产品呢？假如长久使用的话，好东西的产品成本是比较低的。

借口之二：太贵了

- **4.分解法**
- 找出贵多少：计算此产品的使用的年份
- 算出平均每年的价格:所得的数字除以52
- 算出每七天的价格:若是办公室使用的话就除以5，家庭使用就除以7
- 算出平均每天贵了多少。

借口之二：太贵了

- 5. 假如法
- 顾客先生，假如价格低一点点，那么今日你能作出决定吗？

借口之二：太贵了

- 6.明确思索法
- 跟什么比
- 为何呢
(让客户作比较)

借口之三：别家更便宜

- 销售员：顾客先生，你说的可能没有错，你或许能够正在别家找到更便宜的产品，在目前的社会中，我们都希望用最少的钱买到最大的效果，不是吗？
- 顾客：是
- 销售员：同步，我也经常听到一种事实，那就是最便宜的产品往往不能得到最佳的效果，不是吗？
- 顾客：是

- 销售员：我们都会以三件事做评估，第一最佳的品质，第二最佳的服务，第三最低的价格，你说，对吧
- 顾客：对啊
- 销售员：到目前为止，我还没没据说过能同步提供这三件东西。因为我们懂得，便宜没好货，好货往往不便宜。您说是吧？
- 顾客：是啊

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/415304303244011341>