

A decorative graphic consisting of multiple thin, light blue lines that flow and curve across the middle of the slide, creating a sense of motion and depth.

新

企业内训

培训师:杨卫忠

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

客户异议 或拒绝的处理



新
企业内训
培训师:杨卫忠

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

客户异议或拒绝的处理

- 、客户异议的处理
- 、客户拒绝的处理

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

业务员
首先要100%地
相信自己的产品。



新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

客户产生异议的产生原因



新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

1、客户不需要



新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416



2、业务员销售技巧不好

新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

3、业务员说的太完美



新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416



4、价格太高

新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416



5、客户不希望太快做决定

新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

6、客户不想在电话上浪费时间



新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

7、业务员提供的资料不够充分



新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

8、客户害怕被骗



新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

客户产生异议的过程，
也就是我们销售的过程。



新
企业内训
培训师:杨卫忠

客户约访——客户异议的处理

新客户开发

实战营销培训

垂询电话:13582028416

以下四个销售过程中，客户的异议始终存在：

- 第一步，发现潜在的客户和有明确需求的客户；
- 第二步，启发和引导潜在的客户，与明确需求的客户客户建立起良好的信任关系；
- 第三步，产品推介；
- 第四步，获得客户的承诺。

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/936111243104010202>