

快速成交七十二法则之二十九小点成交篇

产品名称	快速成交七十二法则之二十九小点成交篇
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

小点成交法又叫做次要问题成交法，或者叫做避重就轻的成交法。是销售人员在利用成交的小点来间接地促成交易的方法。

小点成交法的原理：焦点模糊。在一般的消费场景中，不可避免的客户会陷入纠结的情绪中，那是因为客户的情绪高度集中于一个点。而刚好这个是客户不能明确接受或者不接受的状况，于是就会是一场漫长的心理拉锯战。在这个时候，就要利用小点，把客户的情绪从纠结的焦点中转移，从而把焦点模糊掉。在这种消费场景中，很多消费者往往就会跟着我们的思维走，从而快速实现成交。

小点成交法的优势：可以减轻客户成交的心里压力，还有利于销售人员主动地尝试成交。在当今的消费社会，不同生活水平的人会有不同的消费心理压力。生活水平越低，压力效应越明显。运用小点成交法，把焦点转移至于，还能通过效用的满足减轻客户成交的心理压力，是快速成交的方法。小点成交法，在促进成交之时，还有一大优势就是保留一定的成交余地，有利于销售人员合理地利用各种成交信号有

效地促成交易。他不同于过往介绍的比较直接的成交方法，小点成交法更加注重的进退有度，伺机而动。

小点成交法的要点：充分利用消费场景的任何因素。在固定的消费场景中，无论存在的任何事物，都是必要的。小点成交法，要眼观四处耳听八方，随时接收来自消费场景中的任何信息，促成交易。在一个玩具店，一个玩的兴高采烈的小朋友可以成为我们情感传递的佳例子；一个消费场景中，一些吸引眼球的宣传语录可以成为我们促进成交的翘板；甚至一个不起眼的小品都有可能成为促进成交的关键。

【消费场景示例】

消费情景：某办公用品推销人员到某办公室去推销碎纸机。办公室主任在听完产品介绍后摆弄起样机，开始自言自语。

办公室主任：“东西是倒挺合适，只是办公室这些小年轻的毛手毛脚，只怕没用两天就坏了。”

推销人员一听，马上反应过来迅速接话。

推销人员：“这样好了，明天我把货运来的时候，顺便把碎纸机的使用方法和注意事项给大家讲讲，这是我的名片，如果使用中出现故障，请随时与我联系，我们负责维修。主任，如果没有其它问题，我们就这么定了？”