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?"