

润滑油厂 帝航润滑油 润滑油厂家代理

产品名称	润滑油厂 帝航润滑油 润滑油厂家代理
公司名称	山东帝航石化股份有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	济南市历城区机场路11366号
联系电话	15064078733 15064078733

产品详情

【润滑油】销售嫌货的才是要货的

用一句生意中的行话讲，“嫌货的，才是买货的”。嫌货表示他还对润滑油产品有所企图，如果没兴趣，还有必要“挑三拣四”，所以润滑油销售人员要拨开迷雾去探寻一下？

1.试探底限

一团和气的谈判，其实大家都在绕弯子，都没有交底。

2.挖出关键

在谈判的过程中，润滑油厂家，在供应商提出的理由不够充分时，采购也会故意刁难。这其实是在释放一个信息：你目前的说服力不够，没有打到关键点上，缺乏吸引力，打动不了人。

3.傲慢与偏见

做生意说白了，就是人和人打交道。人和人相处，也是讲究气场的，润滑油厂，是换个人去跟她沟通。

4.时机不对

我们面对的客户会有喜怒哀乐，总会有情绪波动，心情不好，自然是看什么都嫌弃。作为一个的润滑油销售人员，就是被各种刁难各种打击淬炼出来的，拨开迷雾看本质，观察分析对方刁难背后的潜台词，就能化解困境，赢得机会！

【润滑油代理】经销要重视客户心中的买点

润滑油代理经销商的卖点，润滑油厂家代理，并不一定能打动你的顾客。真正能打动客户的，是客户内

心关注的买点。对于润滑油代理经销商而言即便你有100个卖点，如果顾客不关注、不需要，那也没用。而客户关注的买点即使只能满足一个，也有可能成交。

卖点和买点，在很多时候，既有相似的之处，又可能完全不同。卖点可能有很多，而买点可能一个就足够了。卖点是卖方在意的、认为客户会关注的点，但很多时候因为客户的身份、地位、性格、环境等不同，关注的可能完全不一样。客户关注的真正打动他的买点，可能一两个就足够了。

为什么说不能盲目的追求？首先，价格只是一个单纯的数字，润滑油厂家基在做销售的时候要引导顾客对价值的认知，而不是单纯的价格，价值是由价格和附加值组合的，价格跟成本有关系，成本、价格通常没有太大的弹性，润滑油厂家应该注重对附加值的宣导，在商品销售的时候让顾客感受到基于产品而感受到的更多的增值服务？

所以，润滑油厂家不是卖价格，我们是要通过商品卖概念、卖感受、卖快乐、卖梦想给顾客，润滑油厂，商品和价格都变成了一个平台和载体，润滑油厂家要思考的是如何让这个平台更加丰富，更加吸引人。

润滑油厂家在做促销设计的时候一定要发散性的思维，着力于呈现多元化的价值，把附加值做大，还能提高消费者的满意度，更好的冲业绩，当然，设计出好的促销方案不是一件容易的事情，需要基于对产品、对市场、对消费者、对卖场的深入研究和了解，所以，需要润滑油厂家思用功夫。

润滑油厂-帝航润滑油-润滑油厂家代理由山东帝航石化股份有限公司提供。山东帝航石化股份有限公司实力不俗，信誉可靠，在山东 济南 的润滑油等行业积累了大批忠诚的客户。帝航润滑油带着精益求精的工作态度和不断的完善创新理念和您携手步入辉煌，共创美好未来！