

服装走份网找款到店拿货领域山羊绒双面羊绒大衣毛呢

产品名称	服装走份网找款到店拿货领域山羊绒双面羊绒大衣毛呢
公司名称	武汉爱弗瑞服饰有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:领域 库存:10000 份数:100
公司地址	武汉市东西湖区九通路15号爱弗瑞服饰批发中心
联系电话	15902751355

产品详情

服装走份网找款到店拿货领域山羊绒双面羊绒大衣毛呢

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、服装走份网找款到店拿货、服装哪拿货便宜、实体店服装拿货。

俗话说“退一步海阔天空”，各退一步在谈判学上有一个标准的名字，叫做“挂钩”。所谓的挂钩就是把本身可能不太相关或者没有联系的两件事情挂在一起，比如，你想要A，我可以考虑把A给你，但同时你必须答应我一个条件B。挂钩在销售行业中非常实用，也非常简单。在成交进入僵持阶段后，销售人员可以这样说：“先生，我觉得您这个人非常好，但是这个价格真的不能再让了。要不这样吧，您今天先交全款，我再给您争取一定的折扣。”很多情况下，销售人员也可以巧用反挂钩。例如，告诉顾客：“先生，这个价格真的是不能再低了，但是我可以赠送您一定的赠品。”这从另一个角度上说也是一种让步：你在价格上不跟我争，我也就退一步送点东西给你。这也属于让步成交法。危机成交法就是塑造一定的危机感，促使顾客成交。有些时候，销售人员如果没有有意识地制造危机，顾客未必会觉得这是一件特别严重的事情，所以销售人员要及时做一些危机性的事情，让顾客感觉这件事情值得考虑。人类欲望产生的根源有二，一是追求幸福，二是逃离痛苦，其中逃离痛苦对人产生的动力大。销售人员向顾客介绍产品时，一般会使用该产品会得到什么好处，这就是让顾客追求幸福，是正引；如果告诉顾客使用该产品可以避免什么坏处，这就是反引。反引若是用得好的话，将会产生比正引更大的说服力。应用反引

时有一定难度，因为销售人员要做的是激发顾客的痛苦，如果激发不到位，顾客会觉得事情跟自己没关系；如果激发过于猛烈，顾客就会认为是销售人员危言耸听。