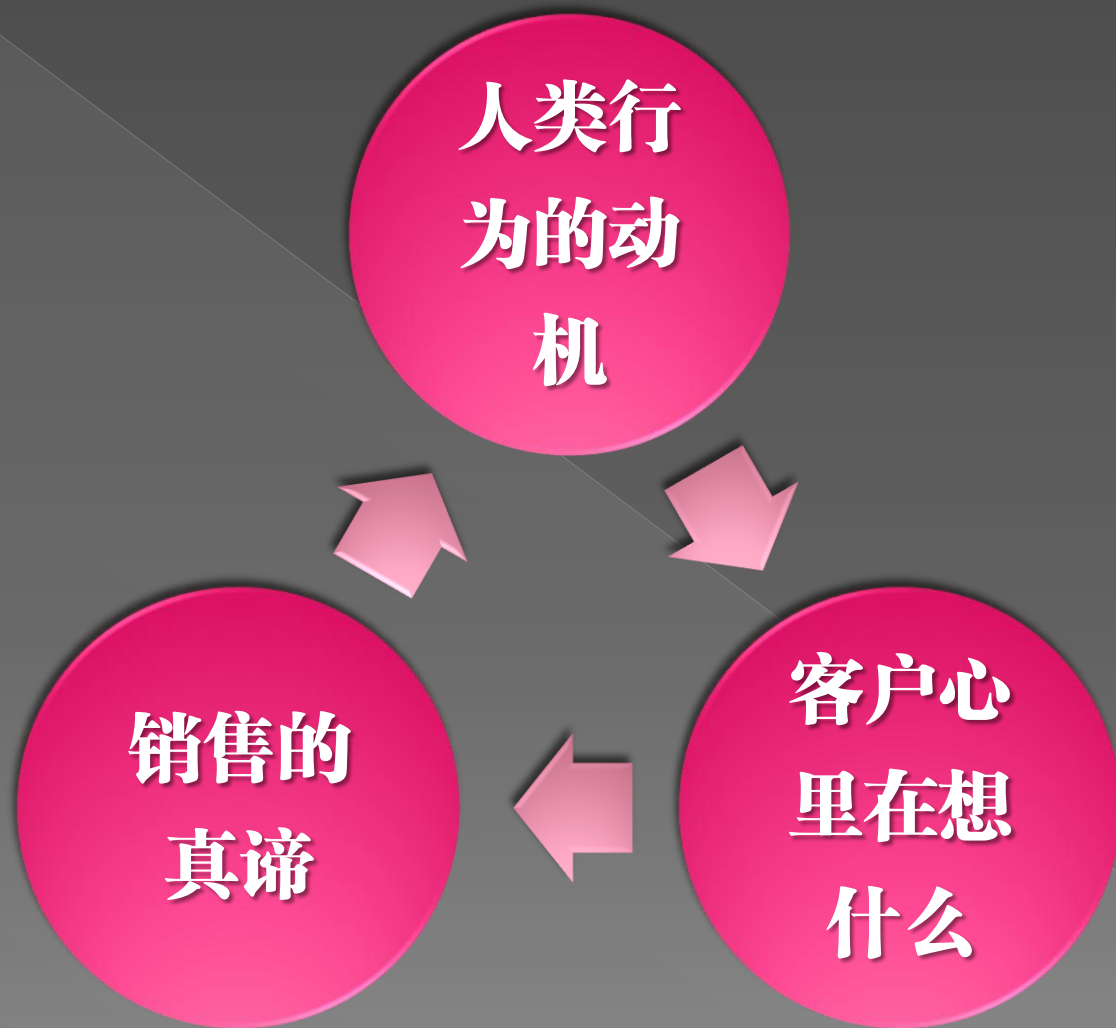


销售的原理及关键

序 言



销售的定义

销售就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程。

它是一项动作。

销售是一项报酬率非常高的艰难工作，
也是一项报酬率最低的轻松工作。你
的行动决定了你的报酬。

你的行动决定了你的报酬。

销售过程中我们销的是什么？

销？ 自 己！

第一印象在3秒形成，然后顾客会用30秒的时间去验证。

30秒钟是你向顾客说开场白的过程，30秒钟，只能说14句话。

所以和顾客见面后的开场白，（前14句话）是树立第一印象的关键。

第一印象要让自己看起来就像好产品，看起来就像你所在行业里的专家。

销售过程中售的是什么？

答案：售的是观念。

不同的顾客购买状况是不一样的，观代表的是价值观，就是产品对他来说重要还是不重要；念是在脑海中形成的印象。

所以，想要卖出商品：

- 1、改变他的观念（负面的观念）；
- 2、配合对方的观念去销售。

买卖的真谛

买卖过程中，买的是什么？

买卖过程中，卖的是什么？

人类行为的动机

- 追求快乐
- 逃离痛苦
- 可以做、可行的

直接影响人类行为—逃离痛苦

- ◎ 逃离痛苦的力量比追求快乐的动力大4倍
- ◎ 所以说：没有痛苦的顾客不会买，做销售就要给顾客痛苦，给痛苦往往比给快乐效果要好的多

销售过程中顾客在想什么？

不销而销是销售中最高境界！

销售六大永恒不变的问题：

1. 你是谁？
2. 你要跟我谈什么？
3. 你谈的事情对我有什么好处？
4. 如何证明你讲的是事实？
5. 我为什么要跟你买？
6. 我为什么现在跟你买？

谢 谢