# 如果产品一点都不好你怎么办

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2025-04-21

*第一篇：如果产品一点都不好你怎么办销售人员面对烂产品的销售而左右为难，其实服务里面也有很多类似情景。看看世界第一汽车推销员乔.吉拉德的建议。1．销售其它产品2．对客户坦白产品的优劣3．设法剔除该项产品4．换工作销售其它产品：如果有多种产品...*

**第一篇：如果产品一点都不好你怎么办**

销售人员面对烂产品的销售而左右为难，其实服务里面也有很多类似情景。看看世界第一汽车推销员乔.吉拉德的建议。

1．销售其它产品

2．对客户坦白产品的优劣

3．设法剔除该项产品

4．换工作

销售其它产品：如果有多种产品可以进行销售，例如百货、家用电器等，就要说服客户不要购买烂品质的，购买其它种类或者品牌。假如客户非常喜欢你认为不太好的产品，就坦白的告诉他，也许失去了卖这个产品的佣金，但可以从另外一种产品的销售中找回来，并且你的良知不会受到影响。

对客户坦白产品的优劣：如果销售的产品是处理品，一分钱一分货，让客户了解它的品质情况，例如食品类保质期就要到了，别做任何的错误说明，实话实说。记住，你的立场就是，帮助人们购买他们负担起的东西即可。

设法剔除该项产品：对于某一产品，你常常接到客户的抱怨，并且其他销售人员也经常有此类抱怨，建议你的上司、或者公司决策人员，剔除有问题的产品，如果无法剔除该项产品，尽可能的不去销售它即可，让它在你的销售中消失，如果它真的罪有应得的话。

换工作：乔.吉拉德认为，最好的处理方式就是换工作，职业道德比佣金重要，优秀的销售人员，不管销售什么产品都会成功，因为销售的不是产品而是你自己，而你知道你是优质的。只是当你决定要换工作，你要认真思考一下，你对那个产品的评价是不是一时情绪化的反映，还是确实有客户抱怨，造成你的业绩不良。

你销售的产品，也许被制造商形容为世上最好的，或许是真的。但是要记住，你才是这个世上最好的产品，销售你自己才是你要做的。

**第二篇：我的暑假,一点都不好**

我的暑假，一点都不好

我的暑假，一点都不好暑假的到来，并没有给我感到一丝丝的兴奋。相反，给我感受到的是那无尽的空虚和寂寞。回想平时那令我感到痛苦的生活，是那么的开心，充实而忙碌。那是多么幸福。可是暑假，我每天吃了睡，睡了吃。就是玩。我还会干什么呢？电脑玩久了，也会烦，可作业做多了，成了一种充实感。有人曾说过，真正的天堂不是你所认为的荣华富贵。真正的地狱，不会你所认为的那无尽的折磨。或许，天堂在每个人心中，都是天天坐在电脑旁，过着衣来伸手，饭来张口的生活。我现在的生活不也如此？但我的滋味是在地狱里，就像一个废人。只有失去才懂得珍惜，只有放弃才懂得追求。只有天天工作，天天学习，那忙碌的生活，才会是真正的天堂。在地狱里的我，真的很痛苦。我们应该好好珍惜学习时间，不要像我一样遗憾。

六年级:李怡青

**第三篇：如何证明你的产品和服务**

运用销售话术证明你的产品或服务

在销售话术中对自己产品或服务的优点、优势进行证明，使客户产生信任，并放心购买，是销售话术的一个重要课题。

谋之刃认为，在一般的销售话术中证明的主要方法有四种。

一是信誉证明的销售话术

在销售话术中运用权威的人或机构对产品或服务进行证明是常见的方法。权威机构颁发的 质量检验证书、产品生产许可证书、各种相关的评比活动证书等，利用人们对权威机构信任的转移效应，来证明产品的优点优势。利用权威的人进行证明是另一种方 法，比如让著名专家、明星代言人、或使用的群众做证言广告等。

谋之刃认为尽管这几年，由于出现了很多问题产品，都是有信誉证明的，使得大众对于信誉证明的信任度大打折扣，但在运用销售话术的时候，这仍是一种最基本的方法，如果你能找到人们信任的权威进行证明，这种销售话术会强过千言万语。

二是情感证明的销售话术

在销售话术中通过调动客户的情感来达到证明和说法的目的。在前些年假货泛滥的时候，在上海有一个乡镇企业的老农民推销员发了财。这个老农民推销员很土，他去哪个企业推销的时候，一不请人抽烟，二不请人喝酒，很守规矩地将产品展示在那里，请人家看，从不多言多语，一幅老实巴交的样子。老农民临来的时候，家里人都担心他笨嘴拙舌的卖不出东西，但没想到他卖得出奇的好，原因是，被假货吓怕了的 客户，看到老农民这笨嘴拙舌的样子，产生了同情和信任的感情，一方面觉得他在大城市生存很不容易，另一方面又觉得他那么老实，不会骗人，从而放心大胆地购 物。

在销售话术中调动客户感情是重要的推销技巧，因为很多人都是在冲动中作出购买决定的，即使是房地产销售技巧和汽车销售技巧中，运用调动客户感情象客户证实，也是常用的推销技巧。最伟大的推销员总是能够用感情证明自己的人。

三是演示体验的销售话术

在销售话术中通过对客户演示或客户体验产品和服务的证明方法。古话说：“人招人千声不语，货招人点手自来。”通过演示和让客户体验几乎成了最常见的推销技巧。

有条件的，在进行销售话术时候，一定要注意演示和体验的配合，让产品和服务充当无形的推销员。

四是说理证明的销售话术

keywin.org

在销售话术中通过逻辑说理的方式向客户证明。通过对客户讲述产品的工作原理、化学成分、作用机理等专业道理，使客户产生信服感。这种证明的方法多用于创新性的产品或人们对其原理比较关注的产品，而使用的对象则以理性型客户比较多。

在说理证明的销售话术运用中，一定要注意语言的通俗易懂，要善于通过打比方的方法让客户听明白。

在实际销售中往往是上述四种销售话术综合运用才能取得好的效果。

keywin.org

**第四篇：如何成功销售你的产品**

如何成功销售你的产品

在谈这个问题之前，我先讲一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别如下：

甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。（在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。）

乙：卖出了十把梳子。（也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。）

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。（在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去？想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。）

那么从这个故事里面我们看到了什么，我相信每个人都有不同的看法。因为讲故事的本身就是让大家思考的，因为这个故事不仅仅是博大家一笑，而是在考察每个人面对困难的态度和方式。

大家也都知道，把梳子卖给和尚是很不容易的事情。因此这三个人都应该算是很优秀的销售人员。但从三个人完成任务的方式上我们却能学到很多东西。

甲是个很勤劳的销售人员，面对困难的时候契而不舍。最后终于圆满的完成任务，从完成任务本身是很严谨的。因为这把梳子的确是卖给和尚去使用了，不过是他挖掘了产品的另一个附加功能―挠痒。这不能不说也是他的聪明之处。我们做销售或者做策划的时候也是同样，是否要把我们认定的主要功能去推销出去，哪一种是客户或者消费者最需要的。满足客户是消费者最需要的。

**第五篇：如何劝说客户购买你的产品**

如何劝说客户购买你的产品

在实际销售中，有不少销售人员把他们的基本职责看作是劝说，这就导致他们强调他们产品的优点而且变得只主张他的公司和他们提供的服务。劝说或主张有什么错？简而言之，这不是那些出色的推销员们的观念。通过对各个领域的成百上千名出色的推销员的观察发现，他们的基本的观点是理解而不是劝说，他们明白他们最首要最重要的责任是从客户的角度理解这个世界，这个观点对他们如何销售发生了神奇的影响。因为他们真的在乎他们的客户想什么，所以他们比传统的推销人员问更多的问题。他们很少倾向不成熟地谈论产品和对策并且因为他们试图忠实地了解他们客户的事情，所以与客户的这种交流以及他们自己本身看起来都显得很真诚。

这与提高你的销售技能有什么联系？

太多了。

如果你开始理解，你就更可能问问题，不可能提供特征和优点，不可能太早涉足对策，同时，你还会更好地去倾听客户的谈话，并且更有可能听到客户的真实需求。

从心理学的角度来看，要劝说客户最好的方法是不去劝说。你永远不要劝服客户什么，客户只能自己劝自己。你的职责是理解你的客户关心的事，你必须像他们自己感觉自己的难题一样去感受。你必须坐在他们的一边，站在他们的角度来看那些问题。所以，一种既能提高你的技能又能提高你的销售的方法是，把每一次会谈看成是一个理解的机会而不是劝说的机会。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！