# 演讲与口才演讲稿范文：面对不同类型客户的语言技巧

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-03-06

*为大家收集整理了《演讲与口才演讲稿范文：面对不同类型客户的语言技巧》供大家参考，希望对大家有所帮助！！！1、自以为是的顾客面对这样的顾客，语言使用上可以运用欲擒故纵的方法，在对产品进行简单的介绍之后，可以对顾客说：“产品介绍就那么多，您自己...*

为大家收集整理了《演讲与口才演讲稿范文：面对不同类型客户的语言技巧》供大家参考，希望对大家有所帮助！！！

1、自以为是的顾客

面对这样的顾客，语言使用上可以运用欲擒故纵的方法，在对产品进行简单的介绍之后，可以对顾客说：“产品介绍就那么多，您自己考虑吧，我不打扰您了，合适的话请和我联系。”

在进行产品介绍的时候，对这种类型的顾客不能介绍太过详细，要稍微停顿或者沉默，然后告知他：“我想您已经了解产品了，那您需要立即购买他吗?”

2、自吹自擂滔滔不绝的顾客

在这样顾客面前，推销人员也可以采取洗耳恭听的方式，随声附和，比如说：

推销人员：“我也同意您的说法!”

推销人员：“哦?真的有那么一回事啊?原来是这样!”

推销人员：“您说得没有错，情况的确如此!”

推销人员：“您的见解真的很独到!”

3、冲动购买的顾客

这种类型的顾客是推销人员既愿意推销又难以推销出去的类型，这种情况下，推销人员言语上要以快取胜，首先让顾客了解到产品给其带来的好处，说明产品演示产品后就想顾客提出购买的要求，不让顾客在有更多的时间思考。

顾客：“现在是大减价吗?”

推销人员：“是的，现在全场5折，价格十分优惠，而且时间只有这一个小时，采购，

欲购从速!过了这个时间我们就恢复原价。”

顾客：“真的吗?那我要赶紧挑选了!”

这样的语言充分激发了顾客的购买热情，顾客会立即采取行动购买便宜的商品。

4、思想保守内向型的顾客

面对这种类型的顾客，推销人员语言上应多展示产品给顾客带来的实际利益和好处，建议其尝试新的产品。同时，要细心观察其举动，并适时提出赞美，建立真诚的交易关系

5、犹豫不决型的顾客

这种类型的顾客在购买行为上表现出犹豫不决，不能立即对购买行为进行决定，注意力不集中，思考问题不全面。是很难进行推销说服的类型之一。这种情况下，推销人员语言上应多鼓励顾客思考问题，然后进行决策，并且可以多提一些封闭式的问题(可以用“是”或者“不是”回答的问题)，引导顾客进行思考，做出决定，问题不宜过多和复杂。

6、精明理智的顾客

这种类型的顾客在购买活动中，往往不会受他人的影响和干扰，而是凭借以往的经验和掌握的知识进行判断和决策。推销人员在这种顾客面前，语言上应多从产品、服务、信息等方面入手，提供真实的数据和案例进行分析和比较，用产品或服务的真实利益打动顾客，而不能简单的以感情打动顾客。

(1)顾客：“我不需要这个产品，它不能满足我的需要!”

推销人员：“我想如果您能进一步的了解这个商品的功能，您会对这个商品有兴趣的，也会改变现在的想法。”

(2)顾客：“这个颜色现在哪里还有人穿，过时了。”

推销人员：“您很关注潮流呢，这的确是去年的颜色，但是现在这款颜色的使用不是简单重复去年的款式，而是与新款式搭配，有不同效果，您不妨试试，您很适合这样的颜色。”

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！