# 微商销售技巧和话术

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-01-16

*微商销售技巧和话术 微商如何把东西卖给顾客?这得学学销售的说话技巧，分享微商说话技巧，微商销售技巧和话术，微商如何与顾客沟通才能激发他们的购买欲望最后达成成交的目的?下面是第一范文网小编给大家搜集整理的微商销售技巧和话术。 微商销售技巧和话...*

微商销售技巧和话术

微商如何把东西卖给顾客?这得学学销售的说话技巧，分享微商说话技巧，微商销售技巧和话术，微商如何与顾客沟通才能激发他们的购买欲望最后达成成交的目的?下面是第一范文网小编给大家搜集整理的微商销售技巧和话术。

微商销售技巧和话术：普通的问题解决方法

1、你能便宜点吗?

一般顾客都是进门就问： 这个多少钱? 1888。 便宜点吧! 很多顾客连产品都没看完，只是看了个大概。顾客没喜欢上之前，你谈价格肯定要吃亏。

分析：首先我们不能说： 不能! 强烈的拒绝会让顾客对你反感。当遇到这种问题的时候，我们要把顾客的问题绕开，不要直接回答，因为只要一进入价格谈判我们都会比较被动。此时钱在顾客手里，而我们的优势是产品，因此我们要让顾客充分了解产品。

任何顾客来买东西都会讲价的，我们应先绕开价格，让商品吸引住他，而不要过多的在价格上纠缠。只要东西物有所值，不怕她不买，当然也不能在顾客面前太骄傲。

应对：

(1)周期分解法

小姐，这套产品卖720元，可以用一年，一天才花四元钱，很实惠了!

小姐，一个这么优惠的套餐加起来才380元，可以一次性满足你所有的需求，物有所值!

(2)用 多 取代 少

当顾客要求价格便宜的时候，不少导购会这样说 你少买件衣服就过来了。 其实这是错误的，少买件衣服会让顾客觉得亏了些什么，心情较为痛苦。正确的说法应该是 就当您多买几件衣服 ，避免了痛苦，转移成了快乐。

2、我认识你们老板，便宜点!

分析：其实顾客说认识老板，她就真的认识吗?99%的人不认识，最多跟老板有一面之缘，泛泛之交。所以对待不认识或者说认识老板的人，不要当面揭穿，而是把面子给她，但绝不降价。

应对：我们可以这么说： 能接待我们老板的朋友，我很荣幸 ，承认她是老板的朋友，并且感到荣幸，下面开始转折： 只是，目前生意状况一般，您来我们店里买东西这件事，我一定告诉我们老板，让我们老板对您表示感谢! 就可以。

3、老顾客也没有优惠吗?

分析：20%的老顾客创造80%效益，千万别宰老顾客。当老顾客提出优惠的时候，我们不能直接拒绝。有些导购会说 您是老顾客更应该知道这里不能优惠! 这样就把老顾客给打击了，老顾客就会想： 我来这么多次了，难道我不知道不能优惠吗? 直接打击顾客对店面的好感。

应对：首先要把面子给老顾客，让老顾客感觉到你的诚意，可以这么说： 感谢您一直以来对我这么照顾，能结实您这样的朋友我感到很高兴，只是我确实没这么大的权利，要不您下次来有赠品的话，我申请一下，给您多留一个 就可以。

4、我怎么没听过你们的品牌?

分析：第一个问题，我们可以直接回答她，但第二个问题我们怎么回答都不对，因为只要你回答了第二个问题，顾客会一直问下去，问到他满意为止，所以遇到第二个问题我们要引导她。

应对：先反问顾客 您什么时候注意到我们品牌的? 没听说的顾客大多会回答 今天刚注意到。 导购即可讲一句 那太好了，正好了解一下。 直接将问题带过去，不在这个问题上过多纠缠。

5、我再看看吧!

应对：按照四个方面找出产品的优势，这四个方面分别是：(1)我们有，别人没有的东西;(2)我们能做，别人不愿意做的事情;(3)我们做的比别人更好的东西/事情;(4)我们的附加值。

微商销售技巧和话术：质量问题的解决

分析：一些导购面对这个问题会直接答 我们质量不会有问题的，我们是大品牌，全国有很多美容院都会有 但是顾客问出第二句话的时候： 万一有问题怎么办? 不少导购就接不下去了。

应对：导购可以先问顾客： 小姐，您以前是不是有买过质量不是很好的产品啊? 顾客一般会说： 有。 导购则可追问一句： 是什么产品啊? 顾客往往就会开始诉苦了： 我以前买过XX产品，怎么怎么样，气死我了。

当顾客回答没有的时候，导购又该怎么办?这时，应该先夸顾客，然后说自己的事情： 小姐，您真是太幸运了，你没有，我有遇到过这样的情况啊。怎么怎么样，气死我了。 说的时候一定要带上感情，这样才会感染到顾客。

最后再说： 所以我现在很注重产品质量问题，因为我不卖东西的时候也是消费者，所以我对产品质量要求也很好，我才会在这个厂家做销售，不到其它厂家做销售，就是因为这里的质量好。

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！