

营销推广技巧，销售人员必看的营销知识

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/b13fd6e4656bb2e8d0f7208a72fc44dd.html>

范文网，为你加油喝彩！

一说到推销，很多人下意识的都会拒绝。第一是会产生被打扰的感觉，而且被推销的大多是一长方体有几条棱些不需要的东西，第二是感觉拒绝对方是一件容易产生负面情绪的事，会感到不好意思！

但是，大家总有一些无法拒绝别人的时候。想一想，当无法拒绝别人时，你的心理状态是什么样的，因为什么原因导致你无法拒绝对方。

而推销，就是一场拒绝与难以拒绝的行为艺术。

对于推销，有三种常用推销技巧可以帮助推销者更好的被对方接受。

1、阶段请求

第一种是“阶段请求法”（也叫登门法），推销员先用一个很难拒绝的小请求，让人接受，然后再逐步提出更难的要求。

如：“您买不买没关系，先听我介绍一下”。一般来讲，我们可以拒绝他人的推销，难道我们还不让人开口说话了么？所以，很多人在这时就进入了推销员的有效射程范围，然后开始下一个套路。

一个很小但难以拒绝的请求此时的作用是改变你对事件本身的态度，由此减弱了个体对类似活动更高要求的对抗心理，使个体更容易顺从第二个要求。

这种效应在现实生活中也存在。推销员在推销化妆品时，也是先提出试用，才提出购买建议。男士在追求自己心仪的女孩时，也不是“一步到位”，直接提出要与对方共度一生，而是逐渐通过看电影、吃饭等小要求逐渐达到目标。

2、互惠营销

在中国，“滴水之恩，涌泉相报”这样的价值观也让我们从小熟知并传颂。因此，当我们受到对方射干的功效与作用恩惠时，就本能的启动了回报对方的心理。

别人帮了我们的忙，我们也会愿意帮对方的忙；别人在生日送了礼物给我们，我们也会在对方生日回赠礼物；朋友邀请我们吃饭，下次我们也会邀请朋友吃饭；这些互惠行为几乎是我们生活中的常态。

互惠原理效力之强，压倒了通常会影响顺从决策的另一个因素。那些老练的推销员，大都利用了

人性的这一弱点，就是先对你施以恩惠，常见的利用互惠原理式推销如：

免费试吃（试用）：

进入一家面包店，店员会端上一盘今天主推面猴年祝福语包的试吃样品，供你品尝，试吃后大多数人会选择购买一些。第一，产品确实比较好吃，就顺便买一些；第二，怕品尝后不买被对方认为是想占便宜的人；第三，因为不想白吃店里东西，购买一些以实现心理上的平衡。吃人嘴短，拿人手软就是这个道理。

3、让步推销

在大街上走着，一个小男孩跑过来说：“先生，给您的爱人买束花吧”，虽然拒绝很残忍，但大家还是会说：“谢谢你，我不需要”。如果小男孩再说“先生，那您也可以买一支玫瑰带回家，只要5块钱，您的爱人一定会非常高兴！”这时你就会很容易花5块钱买上一支玫瑰，因为比起花上百元买一束花，买一支玫瑰实在是太小的请求。

这就是很多人在推销中会用到招生计划的手段：先提出一个更大更难的请求，等对方拒绝后再提出一个更小更容易的请求，就是让步策略。

买东西时讲价也是同样的道理：一个100元的商品，如果你的心理价位是70元，你会问老板50元行不，老板说最低80，你说那我再加一点，60吧，老板说75，不能再低了。最后你说，那大家都让一步，70吧。最后的成交价就会离70很近。

怎样做教师节贺卡大到商业谈判，小到买件商品，这种让步策略在利益交换或合作达成上起着非常重要的作用。我们往往为了对方答应我们的某个请求，先提出一个更大的请求，当对方拒绝后，我们再让步提出自己的真实请求，这时对方往往也会让一步同意你让步后的请求。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发