

教你3招完美锁定成交客户。有个99年的女销售，每当客户说能不能再便宜一点，她从来不说我们的价格已经最低了，真的不能再优惠了，或者说你希望我再便宜多少。这样的屁话，她说这样的回答不光没有用，而且还会让客户牵着你的鼻子走。

客户是不会告诉你他的心理价位的，他之所以让你便宜点，说明他已经有了成交的欲望，他只是在试探你。如果这个时候，你只是咬住价格不放，或者你只是单纯的告诉他，我们的价格已经最低了，那么只会打击他购买的欲望，而且从而放弃购买

。

李总，虽然说价格上我不能给你再优惠了，但是请你放心，产品的使用才是我们服务的开始。你这个大哥我认了，后面我一定尽心尽力给你做好，绝对让你满意，毕竟大哥你这么信任我。记住很多时候客户要的不是便宜，而是占便宜的感觉。

注赵老师给你更多实战落地的分享。