

---

## 如何识别顾客购买信号和化解顾客疑义

### 第一部分：识别顾客购买信号的方法

- ① 谨慎判断买与不买的信号；
- ② 避免成见；
- ③ 观察可见的信号；
- ④ 做一名好听众；
- ⑤ 读懂专业采购员；
- ⑥ 让客户行动起来；
- ⑦ 在社会环境中观察客户；
- ⑧ 研究客户的自主意识；

### 第二部分：有效化解顾客异议的对策

- ① 异议表示顾客对产品有兴趣；
- ② 真异议和假异议的区分；
- ③ 绝不能使顾客陷入窘境；
- ④ 处理异议的七种方法；
- ⑤ 回答异议、促成生意。

