

# 终端销售五大死穴破解

## 一、终端店面盈利公式

## 二、死穴一：破冰不够

1. 顾客为什么不信任我们
2. 顾客接触的基本原则
3. 破冰的四把大锤子
4. 话术套路：进门“三相”

## 三、死穴二：需求不明

1. 为什么顾客无动于衷？
2. 如何进行需求刺探
3. 顾客需求不同层次及破解
4. 如何应对竞品提问
5. 话术套路：需求分解

## 四、死穴三：推介不明

1. 产品推介“五化”法
2. 体验的原则
3. 体验“三看”
4. 话术套路：立标准

## 五、死穴四：异议不解

1. 顾客异议心理分析
2. 对产品的异议破解

- 3.对价格异议破解
- 4.对购买时间异议破解
- 5.对最后疑问的破解
- 6.话术套路：应对拆台的同伴

## **六、死穴五：成交不力**

- 1.成交的语言信号
- 2.成交的行为信号
- 3.基本成交方法
- 4.三种特殊成交方法
- 5.话术套路：善用“反引”促成交