





解的时候 😑	很常见的一个培训方式	售后问题 大你的专服子和关切尽很好风险的时候,你打场上点,下来吃		
		在你的客服不知道如何很好回答的时候,你赶紧去问一下竟后 即可	5同样的问题,复制私贴 应急的方法	
	上午单 当日12点前			
	下午单 当日17点前			
催付时间	傍晚单 当日22点前			
	半夜单 次日早上10点以后			
	在已卖出的宝贝里面,未付款的订单,全部催付一遍			
	解决,东西买不买不着急	现异常不能付款,您那边没事吧,如果有事您随 ,账号可不能出事,另外陌生人联系您一定别 ••		
礼品,所以		有支付,今天前10名的顾客,会额外再赠送XX 错过这个优惠,如果在支付中有什么操作问题,	方式	
您好,告诉	您一个好消息(等客户回	复或者?或者什么呀,你说。后) 蛐 抛出你的诱饵		
	s铺购买的宝贝还没付款, , 还望您能喜欢。	所以我为您准备了礼品,礼物不大,但是我们的 比较直接的	9	
Э	1、二择一选择法,这个方法平时买菜也会发现,人家会问你要黄瓜还是番茄,用来客服上就是您是要圆领的还是V领的,这样对于买家心理就只有这2种答案,无论选择圆领还是V领,都是买你家的。但如果你问的是'您现在拍吗'买家心里想的答案无非是买或者不买,而使用二择一选择法,可以大大降低买家犹豫的心理,也就是降低买家的决策度		你问他是不是现在拍	V
	2、重复权益法:"您下! 来的附加价值。	单后就可拥有abc	能帮他解决的痛点	
促成法 😑		别意义的商品可以用这个方法促成。"您看今天是 月 日, 自己心仪的宝贝犒劳一下自己(当然是前提要沟通这件商品是		
	[] : : : : TO () : [() [] () () [] () [] () [] () () [] () () [] () () [] () (这次活动马上就要结束了,您看一旦活动结束,您想要这件 谁买东西都想在优惠的时候买,您也是对吗?"	女王节 618 双十一 双十二	
	玉贝肌需要多化^^^钱,证	EXAMENO E SUBBASIAN / TO CARASTS	W1=	
	玉贝肌需要多化^^*钱,即	EXAMPLE OF EXAMPLE AND INC.	聚划算	





