

38 句攻心夺魂的歹毒话术

【升级版】

一、勾魂，吸引，让客户期待.....	1
1.让客户欲望燃烧的 1 句话.....	1
2.让客户感觉下次非来不可的 1 句话.....	3
3.让客户集中精力听你介绍产品的 1 句话.....	4
4.让客户对你念念不忘的 1 句话.....	6
5.让客户迫不及待想了解你产品的 1 句话.....	8
6.约客户见面高成功率的 1 句话.....	9
7.跟客户聊天如何让话题继续延伸下去的 1 句话.....	11
9.让客户立刻想拥有你产品的 1 句话.....	14
10.让客户感觉占了大便宜的 1 句话.....	16
二、知音，好感，与客户同频共振.....	17
1.让客户加速信任你的 1 句话.....	17
2.让客户加倍信任你产品的 1 句话.....	19
3.让客户觉得你是实在人的 1 句话.....	20
4.让客户一见如故的 1 句话.....	21
7.让客户感觉你很尊重他的 1 句话.....	25
8.让客户爽到极点的 1 句话.....	26
10.让客户把你当成知心朋友的 1 句话.....	29
11.让客户感觉自己与众不同的 1 句话.....	31
12.让客户心花怒放的 1 句话.....	32
13.暴露产品缺点让客户更相信你的 1 句话.....	34
三、通神，立威，让客户崇拜.....	36
1.让客户感觉你比竞争对手强的 1 句话.....	36
2.让客户感觉你很专业的 1 句话.....	38
3.让客户感觉你是行业权威的 1 句话.....	40
4.让客户感觉你很有经验的 1 句话.....	43
6.让别人感觉你很有智慧的 1 句话.....	44
7.让别人感觉你说话很准的 1 句话.....	45
8.如何在客户面前增加自己的权威感跟威信力.....	47
9.让客户觉得你无所不能的 1 句话.....	48
10.让别人感觉你很神的 1 句话.....	49
四、成交，听从，让客户心甘情愿.....	51
1.现在讲一句让客户瞬间没脾气的 1 句话.....	51
2.用潜意识轻松成交客户的 1 句话.....	53
3.让客户感觉非买不可的 1 句话.....	55
5.让客户花钱很爽的 1 句话.....	57

一、勾魂，吸引，让客户期待

1.让客户欲望燃烧的 1 句话

现在我们来学让客户欲望燃烧的 1 句话。大家都知道，学过操控式销售的人，他都不会去了解客户的一些需求，都在学习怎么样去激发客户的欲望，因为客户的需求你是很难满足的，但是一旦激发起客户的欲望来之后呢，他自己就会不由自主的去追逐他的欲望，为了满足欲望去做任何事情，所以呢，我们就想办法来激发客户的欲望。

其中一个激发欲望的方法呢，就是把他的成就预言到比现在大很多倍。

举一个例子，我们去拓展这个实体店，操作的时候呢，很多店铺老板他现在的年收入年利润大概是三十万，所以我们怎么去激发他的欲望让他跟我们合作呢？那我们就是说：

张总，我有句话不知道该不该跟你讲。那他就说但讲无妨陈老师，这些时候我们就说：

其实像你这种店我们见过不少，在一些地方像你这种规模的店，按理说年利润在两百万到三百万都是很正常的，都是可以做到的，但是因为一些小小的因素呢，可能你没注意一些细节，所以阻碍你的发展导致你现在只能赚三十万，不过呢这

不是什么大问题，我想呢只要你解决这样一些细节问题，你的店即便是赚不到三百万我想做到一两百万这是很正常的。

通常我这样一讲的时候，这个老板的眼睛就开始放光，他就会大脑里面想象到他年赚两百万年赚三百万的样子，这之后呢就激发了他的欲望。

但是你别犯一种错误，就是说我来给你合作，我保你赚三百万，这是错误的，或者我保你业绩提升到两百万。其实客户他马上就会跟你说我凭什么相信你！

所以你要激发他的欲望，你一定要把自己给摘出来，就是这件事跟我没关系，我只是客观的跟你说。我们的说法是：

像我在全国各地见你这种店很多，同样你的规模做到两三百万这都是很正常的事情，那至于为什么没做到呢，并不是因为他没跟我合作，我只是跟他说还有一些细节阻碍了你的发展，所以导致你没有赚到这个钱，只要你解决了这些问题，你的店即便是做不到三百万，做到一两百万也是很平常的。

你看到没有，这里面我并没有威胁他必须要跟我合作，我也没有炫耀说只有跟我合作才如何如何，我只是说有些东西阻碍了你，你只要解决了这些问题你就会有更好的业绩，所以我这种说法呢，就没有王婆卖瓜自卖自夸的嫌疑，但是却成功的激发了这个老板的欲望，接下来的事情往往就是这个老板迫不及待的说，那陈老师我们开始怎么样的合作呢，这招非常的管用，希望你好好的练习。

2.让顾客感觉下次非来不可的 1 句话

你好！这段视频我们来讲让客户感觉到下次非来不可的 1 句话.其实你不管说什么话，让客户非来不可都是有一定难度的。但是有一种行为却可以让客户感觉到非来不可，这种行为就是，惊喜！

什么是惊喜？就是客户预料之外的东西。有一家店呢就曾经用过这种方法，结果把这家店做得回头客非常多，他的方法很简单，就是客户吃完饭之后要走或者要结账的时候呢，他就会根据每天的进客比例给一些客户惊喜类的礼品，比如说，今天你去结账了，那走到吧台上结完账刚要走的时候，他突然叫住你说：

唉！这位先生稍等一下。

那你就会很奇怪，什么事？因为你已经付完钱了，他就会跟你说：

今天你是我们来到我们店里的第 58 位顾客，所以我们送给你一份价值 58 块的礼品，祝你跟你的朋友今天能够开心愉快。

你想想看，当你吃完饭付完帐要走的时候，你觉得这笔交易已经结束了，这时候突然叫住你，又给了你一份额外的礼物，这就是惊喜。

所以这位先生就会出门跟他的朋友炫耀，他到办公室里面就会说，昨天我在那家

店吃饭，他们还送我什么什么。因为惊喜的东西别人会冲击到他的情绪，会有非常强的欲望要说出去。

你想想看，假如说他在来这家店之前，他就拿出那张宣传单说，你今天到店里吃多少钱，就会送你价值 58 块钱的礼品，这时候他吃完了，即便你送了他礼品，他有没有感觉呢，答案是他没有任何感觉，因为他感觉这叫理所当然。

3.让客户集中精力听你介绍产品的 1 句话

你好，我们现在来学习如何让客户集中精力的 1 句话，因为我们有时候在谈客户，一但你要跟客户介绍你的产品的时候，客户就会表现出，没兴趣的样子，有的客户会把身体往后仰，有的客户会把眼睛闭上，或者会在搞别的东西，看表啊，做些小动作，当客户没有集中精力听你讲话的时候呢，事实上你后面的内容呢是没有办法让客户真心接受的。

所以呢一个好的销售人员，一个好的沟通者，他在传递重要信息的时候呢，先要把客户的注意力抓过来，那接下来呢我就教你这句话，这是我过去在培训美容行业的时候，经常教他们的 1 句话，这就是：

其实我们女人想让皮肤变好非常简单，只需要通过四个步骤严格执行就可以，但是非常遗憾的是，大部分的人呢根本就不了解这四个步骤是什么，甚至有的人呢，

颠倒了这四个步骤的使用顺序。

当他这样去说的时候，你知道大部分客户都会是什么反应吗，哦？是哪四个步骤？这四个步骤的具体顺序又是什么呢？所以呢，就抓到了客户的注意力，这时候呢，你再跟他讲，第一步，第二步，第三步，第四步，然后每一步要用我们什么产品的时候呢，客户就比较容易听的进去。

那这句话我再说一遍：

其实如果想让你的皮肤变好，只需要通过四个简单的四个步骤严格执行，但是大部分的人，不知道这四个步骤是什么，而且有的人把顺序颠倒错了。

当然不只是美容行业，其它行业也是一样，假如你是卖摄像器材的，你就告诉他：

大部分客户光来买摄像器材，但他们如果知道三个方法来保养他们的器材的话，可以让一个摄像器材至少延长五到七年的生命。

那这时候呢，客户就会竖起耳朵来听一下，你教他些什么保养的具体方法，这时候你再讲解，你看比如说镜头像我这个产品，XXX 镜头，在保养的时候要注意哪些事情，我们的电池是什么型号的电池，这个电池的优点是什么，它的特点是什么，在保养的时候应该注意哪些事情，你在跟他讲这些的时候，客户就以经了解你产品的方方面面了。

所以呢，你要去练习这个结构，如果想达到很好的结果，很好的效果的话，你需要注意几方面的事情，那通常客户就会问，那我需要注意哪几个方面呢，他就会集中精力听你接下去讲的话，所以你应该好好练习这种说话方式。

4.让客户对你念念不忘的 1 句话

你好。接下来我们来学习让客户对你念念不忘的 1 句话。什么叫让客户对你念念不忘呢，当然是，他知道你这里有很多好处，并且呢这个好处他还没有拿到，并且呢他只是暂时没有拿到，他有机会在以后拿到，所以会对你念念不忘了。

之前我有一个学员，他喜欢去做陌生拜访，去做陌生拜访的时候呢，他要推销他的化妆品给已经开美容店的店家，那么他一进去呢，就会说：

我观察你的店一段时间了，因为我经常在你的店门口走，我发现你的店有三个问题需要解决掉，如果不解决的话，他会造成你发展的频率会影响你赚更多的钱。

所以呢，那美容院的老板说，哦？那你说说看喽，结果他坐下来了，他说：

第一点是什么什么。

当他讲完第一点的时候呢，他就看看手表说：

哦，我今天只是路过，刚好我还有点事情，另外的二点呢，我过几天有空的时候再来找你谈。

那在这次的拜访中呢，他完全没有说他的厂家，他的品牌，他的加盟政策，他只是给客户抛下了一个鱼饵，并且扔下了一个鱼钩，因为他对美容院非常了解了，大部分人的通病他都了如指掌，他进去一讲第一点就讲到了美容院老板的 心里面，当他第二次要去之前呢，他给老板打电话说：

明天我可能还会路过你那个地方，我希望如果你有空的话，我们坐下来聊一聊。

通常老板都会双手欢迎，啊你赶快来吧，明天我一定有时间，你过来我们好好谈一谈。

他运用的就是让客户念念不忘的 1 句话，当然除了拜访美容院还有没有其它的办法呢，比如你的产品有三个大优点，你完全可以跟客户重点解释一个优点，如果你看到客户的购买欲望不是很强，你就说：

当然了，这个产品的优点这只是其中的一小部分，还有另外的其它优点呢，每一个，功能都很强大，但是今天我想呢，因为时间的关系，我只给你介绍到这么多，如果有空你再来聊的话，我再把其它的优点与卖点告诉你。

这时候呢，就比你直接去把所有的产品滔滔不决的讲一遍，然后要求客户成交，要好的多，因为你呢，是用一种以退为进的策略，所以有句话叫做：说话只说三

分话，是非常有道理的，你不要把所有的底牌都告诉客户，始终给客户留一点悬念，让客户感觉你还有很多东西，他目前没有得到，这样呢他才会愿意继续跟你沟通，继续跟你互动。

所以记住这个谈话的架构，刚刚我跟你说的只是我们产品的其中的一个优点，还有另外的其它优点呢，有时间的时候我再跟你详细的剖悉。好好练习这个谈话的架构，我相信呢，一定会勾住你客户的魂，然后在下一次为你营造一个顺利的沟通局面。

5.让客户迫不及待想了解你产品的 1 句话

老实讲，这句话是我跟做一位医生学会的 1 句话，因为医生在病房里还要给病人开处方，有时候给病人开处方的话，有些医生会刻意开一些更高的药，因为这个可能跟他们的收入有关系吧。这个可能大家都心知肚明。

一般医生会及力向病人推荐说：我这个药很好很好，我是刚刚进口的药，最新的药，效果是最厉害的。可是往往遇到病人就这样说，哎呀！医生这药实在太贵了，能不能现在开些普通的药试试看。

那这个医生就返其道而行之，他看到病人的病情失控，就跟他说：

哎呀！你这个病啊，有一种药是挺好的，但是太贵了，不知道该不该开给你，因为并不是每个人都负担得起的。

当他他一说出了这话的时候，反而 80%的病人反而都说，贵一点没关系，只要效果好。

这个我不知道该怎么解释人性的规律，我们越是极力推荐给他的东西，他越是产生抵抗要不要，但是医生突然给他这么一说，这价格有点高，不知道你负不负得起，反而病人这么说，价格不是问题，只要效果好就可以，他就能顺利的把药推荐给顾客，然后他先把这句话讲出来，再去讲药的成分好处，病人往往就会很认真的听下去，所以这招非常非常的厉害。让顾客迫不及待想听你介绍产品的 1 句话，你能记住这构架吗，就是说，[这个产品很好，但并不是每个人都用得起，因为它的价格很高，我不知道该不该跟你推荐。](#)

希望你反复练习这架构，把这招用到你的产品上，以及和你顾客沟通的时候，看看顾客会有什么反应。

6.约客户见面高成功率的 1 句话

你好，我再教你一个怎样约见客户见面的 1 句话。通常的业务员，我们以前也常打电话陌生拜访，然后拜访就说：“喂，某某先生，请问今天下午有没有时间啊，我今天拜访你”客户说：“没空没空，不要来”“那你明天有没有啊？”“明天也没空”“那哪天有空啊”客户就说：“哪天有空我再打电话给你”

后来呢，我学了一个非常三流的业务员，为什么说是三流呢？他的业绩一点都不高，但是他有一招特别厉害，他总是能约到客户。这招我是学过来了，他是这样的，他一问：

“喂，我是那个小刘啊，我想我有一件事情当面跟你谈一下，不知道明天中午的 12 点 12 分，我们能不能见面？如果这一点你们没时间，我就下个月约你。”

说这个的这个时候，客户就很奇怪，“为什么要明天中午的 12 点 12 分来跟我谈的，而且如果这个事情没时间就必须得到下个月的时间”所以就引起了客户强烈的好奇。

客户问他“你有什么具体的事吗？”“这件事情真的很重要，而且呢如果时间不对的话，我们两个不能见面”。

那客户有一半一半的机会，有的客户会觉得他故弄玄虚，但是另一半的客户，就是有心理迷信的客户：“那好吧！明天中午 12 点 12 分来见我”，所以呢，他能比一般人约到更多的客户。

但是你不一定要 12 点 12 分，你可以是 3 点 03 分，4 点 04 分，这个你可以去试，而且你要给顾客很庄重的感觉，刚刚我在聊的时候，会让你感觉很轻松很愉快的意思。但是那个小刘打电话的时候：

“喂，张总，明天有件很重要的事情要当面面谈，但是必须到 12 点 12 分我们才能见面，如果你有空，我就去找你。如果没有空的话，需要延迟到下个月的同一时间，我才能告诉你这件事”

这个时候，张总的好奇心，然后他又感觉心里有点压抑，他就迫不及待地想知道到底要他干什么。所以说呢就增加了见面的机会，这个方法呢，不是每个客户都适用，但是呢，如果你需要经常打陌生客户，跟客户见面的话，不妨偶尔试一下，看看效果怎么样，也许即便客户没跟你见面，他也会认为你是一个很幽默的人。

7.跟客户聊天如何让话题继续延伸下去的 1 句话

我们来聊一下跟客户聊天如何让话题延伸下去。因为我们跟客户聊天的时候，往往聊着聊着就没得聊了，然后你一问他一答，这个气氛是相当尴尬。那比如说你跟一个客户一起喝茶，然后你说“你喜欢喝么”“我还可以”“哦我也可以”，然后两个人就突然很尴尬，不知道该怎么说。

其实呢有一个方法很简单，你只需在这个地方加上一句话，你说：“**我这个人有三大爱好：第二大爱好就是喝茶**”

那这个时候呢客户就会很自然的问你你的另外两个爱好是什么，那么这时候你就可以切入别的话题去跟他继续聊。当然你跟一个客户在聊天的时候，假如你们聊的很愉快，那你完全可以说：

“你这个人很幽默，我佩服的人当中必须要有三个条件，第一个条件就是幽默”

那这时候客户会说什么呢，客户会说那另外两个条件是什么，那这样就会让你的话题继续下去。当然，你要是想追一个女孩子也是一样，你告诉她：

你这个人很善良，我之所以喜欢你是因为你善良，我崇拜的女孩子必须有两个条件：第一个条件就是这个女孩必须很善良。

那这个时候那个女孩肯定会问第二个条件是什么，那么当她问起你的时候，她的好奇心已经升起来了，你们的话题就会继续谈下去，那么你学会了么。我喜欢的学生有三个特点，其中一个就是像你这样马上练习的。

8.瞬间激活客户求知欲望的 1 句话

如果你讲东西客户他不想听的话，那你讲的东西对他没有任何价值，但是你一开口他就特别想听，他有这种强烈的求知欲，那么基本上这个客户就会被你操控了。那怎么样勾起客户的求知欲呢？

举一个例子，以前有一个卖沙发的，他用的这个方法就非常好，客户来跟你选沙发，他看客户来比较价格、成色、外形等这些东西，他就说：

一看你就不是一个内行，客户会说为什么呢，他说：

你看我们这些常年做沙发的，我们一看的话，保证不会关注你关注的这些东西，我们都会关注其他一些方面。

这时候他就一提问，客户的求知欲望就起来了，那客户就会问你，是内行买沙发的话，你们都会关注什么呢，他就会半开玩笑的跟客户说那我不能告诉你，如果我告诉你的话你就会挑沙发。

然后客户就会半开玩笑的说，你这个老板真小气，买卖不成人情在，即便你告诉我又能怎么样呢，我今天可能给你买也可能不跟你买，然后他说好，既然你想知道，那我就先指点你一招，当然你不一定非要买我的东西，不过呢以后你到任何地方买沙发，你要观察这两个地方一是什么什么 二是什么什么。讲完之后，然后这个客户醍醐灌顶，就觉得学到了很多东西，但是请问这个时候，这个老板在这个客户的心中是什么呢，他就不是一个卖家了，他是客户心中的一个老师一个专家。 所以接下来他的成交就会更加的容易。

我观察到他这个一个方法之后呢 我就去教给了一些美容院的美容师，比如有一个客户脸上有痘痘，他们就会演化的非常好，他们就会说：

其实我看你挤痘痘这个动作呢我就知道你不是一个内行，其实真正做美容内行的，他们不会这样做，他们用很轻松的方法，就可以把这个痘痘去掉而且还不留痕。

客户马上就会说，有这种事情，你快跟我讲讲，那他就说：

我不跟你讲，我跟你讲了我就没有饭吃了，客户就会说你这个小姑娘怎么这么小气啊，姐姐我一年在这里消费这么多钱，你告诉我一招祛痘有什么，然后技师就会说那好，那我就告诉你，他说祛痘总共要分为几个步骤，第一步什么，第二什么，第三什么，当他讲完这三个步骤呢，他会在其中的一个步骤嵌入他自己的一种产品。

客户说原来这样，怪不得我越挤越厉害，然后很顺利就就会说，那好吧，你来帮我用这套祛痘的方案，该买什么产品不要紧，客户很自然的就会买。这就是你先激起客户的求知欲，然后满足客户的求知欲，在这个激发和满足的过程中呢，你就成了客户心中的专家跟老师，所以接下来老师要卖给学生一些东西就是轻而易举的事情，你要好好练习这个方法，我相信也会给你的生意带来成倍的收入。

9.让客户立刻想拥有你产品的 1 句话

这一段视频讲如何让客户立刻想拥有你产品的 1 句话。我不知道在这个生活中，你有没有这样的体验，就是你把一个东西越是想硬塞给别人，别人就会说，哎呀，我考虑一下到底要不要。有时候你把一个东西挂的高高的让别人好像不容易得到，他反而有很多人想要。

所以呢这句话就是，给客户设置这样一个感觉，让他感觉到好像不可能得到这样，所以这句话是什么呢？就是：

今天不管你买不买，我必须跟你说清楚，那说清楚什么呢，你买一件是这个价格，但即便你买五件十件的话，我们都不能再降价了，这就是跟你谈的最低的折扣了。

这句话什么意思呢？其实就给客户的一个障碍，就是说我现在不一定想卖给你的感觉，你记住后面这一句话，即便你买 5 件 10 件我也不可能再给你降价了，这已经是最低折扣了，但是大多数客户的反应就是，那我买 5 件还不给我便宜点，你说对不起，那不能便宜点，所以我不买五件了，我就买两件算了，这是很多顾客的反应。

你知道吗？其实如果你跟他说，你买一件是什么价钱，两件是什么价钱，五件十件，聪明的客户会一直问下去，那我买 20 件是多少钱。如果你的价格再这样

往上铺的话他会说我先买两个试一试，那以后用得好再说，那这时候因为你透露了底价，你就必须即便是两个的价钱，你要给他降低价格。所以，为了避免跟客户纠缠，同时呢提升一下自己的这种能量，提升一下自己的气场，所以，你跟他说：

即便你跟我买这么多，你也别指望我跟你降价了，现在已经是最低的价钱了。

你先把貌似一句拒绝他一些要求的话说出去，反而会更加激起客户快速下决定的想法。

这个心理呢非常的巧妙，我们以前很多的业务员犯的错误就是把姿态放得很低，然后去求客户不断的满足客户，反而在成交这个环节上呢，客户显得拖拖拉拉、犹犹豫豫，如果说你能斩钉截铁的给客户一种好像你完全有资格拒绝他的一种感觉，会激起客户更加想快速拥有你产品的这样一种方法，好好用一下这种方法。

10.让客户感觉占了大便宜的 1 句话

现在我教你一句让客户感觉捡了大便宜的 1 句话。大家都知道，其实客户不买便宜的东西，但是每个人都喜欢占便宜，所以在销售过程中如果你让客户感觉他占便宜，那么他会很开心而且会到处帮你传播。这个呢是跟一个卖服装的老板学的。我曾经去买过他的衣服，在买衣服的时候出现这种状况，然后呢他报价是 1600，然后我跑了去拿那一件，准备拿的时候呢，就在我准备刷卡的时候，这个老板突然跑过来说：

啊，不好意思，我刚刚给你算错价格了，应该是 1800 结果呢我给算成 1600 了，所以呢你现在应该刷 1800。

所以呢，这个时候我的同伴就跟这个老板开始了针锋相对的争执，怎么可能这样

呢？1600 就是 1600，你说 1600 现在说 1800 怎么可能，看到我要买又涨价了呢，老板说真的不好意思，不是我要涨价，其实是真的 1800，但是不管他怎么解释，最后给了肯定是 1600 块钱，但是我感觉付完 1600 买了这件衣服心情特别的好，比任何时候买的衣服感觉都要好。为什么呢？因为我觉得别人最低要 1800 才能买到的东西，我只花了 1600 就买到了，所以下次可能还去那一家。

当然我说的激烈的争执呢，并没有面红耳赤，只是一边在开玩笑一边在说，哎呀，老板就优惠点嘛不要那么小气嘛，这个老板说，哎呀，我真的这样我会赔钱的，如何如何讲一堆，总之他给我一种很爽的感觉，我想呢可能这是老板真的算错了价格，也可能这就是他的一种策略，不过最终的结果就是他卖了产品我又很开心，所以这种方法你可以根据你产品的特点设计一下看能不能哄的你的客户也很开心呢。

二、知音，好感，与客户同频共振

1.让客户加速信任你的 1 句话

让客户加速信任你的 1 句话。这句话也是非常简单的。就是因为有时候。客户有时候到你的店里来，或者你的产品是一个系列，客户通常就问这个多少钱，那个多少钱？一般的业务员就会直接如实地向客户报价，啊这是什么价格这是什么价格。

其实这种方法导致你呢陷入被动。最好的方法是你要告诉他。比如。客户看到一个机器，他说这个是多少钱？聪明的业务员会这样说：

其实这个不适合你。

如果这个产品价格是很高的。他就会向客户说：

第一个，它很贵。第二，这个产品呢它还有个小小的瑕疵。所以说我给你推荐一个。

这个时候，客户感觉非常好，你是为他着想的人，你并没有一味的去追求利润，所以呢，他会加速相信你。如果客户需要的是一个很便宜的产品呢。你也告诉她：

这个是我们店里最便宜的，但是我认为不适合你。为什么？因为便宜的产品虽然它的价格有优势，但是在使用过程中它很可能出现这样那样的问题。这样的产品我一般会推荐给不太常用的客户，或者经济条件确实不行的客户。如果你用的话，我给你推荐一个适合你的产品。

这时客户他也会感受到，你是为他着想。所以这句话怎么说呢，你可以根据你的习惯说出来。重点是要传递给客户一种说。你并没有单单的只是一味的想削尖了脑袋去赚他的钱，去推销你的产品，而是一开始你就站在他的立场上，来帮他考虑问题，这样呢，会加速客户对你的信任，你学会了吗？

2.让客户加倍信任你产品的 1 句话

这句话是我教我们内部的工作人员经常用的 1 句话 ,很多人会来咨询我们说你们的课程到底有没有效。以前我们很多学员做了很多惊人的案例 ,比如说我们一位学员帮助一家灯饰店 ,提升了近六十倍的业绩。

假如我们的工作人直接跟来咨询的人说 ,我们老师的课程很有效 ,你看我们的某某学员就创造了多少的业绩 ,这个时候别人客气点就会说 ,啊 ,原来这么厉害 ,其实客户心理想的是 ,你卖你老师的课程当然你是在吹牛。

后来我就教工作人员 ,改变这种说法 ,果然改变之后这个效果就大不一样。那我是怎么跟他说的呢 ,客户问 : 请问你的老师的课程真的有效么 ? 我们就告诉他 :

很有效 ,其中一个学员帮助一家灯饰店在很短的时间提升了近 60 倍的业绩 ,不过我要提醒你的是 ,你千万不要希望像那个学员一样。因为那个毕竟是个例。你只要像大多数学员一样 ,能把业绩翻几倍就可以了。

各位你看到这个巧妙之处了么。假如说 ,我直接推销那个六十倍的业绩 ,你可能会觉得我是在吹牛 ,但是如果我不说六十倍的业绩 ,我说你学习之后能翻几倍的业绩 ,你可能也会怀疑。但是我如果把这两个结合在一起 ,你又会觉得很可信。

我先说一个学员创造了六十倍的业绩，同时呢我又告诉你千万不要想像他一样，毕竟那只是个例，你只需要像大多数人一样，翻两三倍的业绩就可以了。这时候你就会觉得翻两三倍是一个很正常的现象。

所以说，你要跟客户传达一个信息之前，你可以先拔高一个个例给他听，然后你告诉他，你千万不要指望有他那么好的效果，你只需要像大多数人一样，有这样的效果的就可以了。这种说话的结构呢，也需要你反复练习。

3.让客户觉得你是实在人的 1 句话

这句话是这样说的，就在客户报价的时候。有的人那个眼睛乱转。给客户的感觉你不老实，然后呢客户跟你还价的时候，你又进行很多的拉锯战。这个拉锯战呢。有时候有什么不好呢。就是不管客户买到什么样的价格，他都觉得自己买贵了。所以呢我们李老师在开保洁公司的时候，就运用了这句让人让客户感觉你很老实的 1 句话。

客户问你们这个整体的保洁需要多少钱。李老师就回答：

如果你想我多赚点，多让我买包烟的话，你就给我 120 块钱，如果你不想让我多赚的话就 100 块钱吧。

你记住，说这句话的语气要很轻松很自然，如果你要让我多赚点，让我多买包烟

抽就给我 120，如果你不想让我多赚就给 100 块钱吧，看起来你把主动权完全交给客户，事实上你只给了客户两个选择：100 或者 120，大多数客户会选择 100。

事实上他不知道 100 就是你原来的报价，这个时候客户就会感觉你这个人既然会说出这种话，他好像没有更好的理由去反驳你，去打压你。所以呢李老师用这种方法顺利成交了很多的客户。我不知道你现在从事什么行业。但是这种方法可以运用到很多行业。你可以试一试这种老实人成交法。我想肯定会有很多意想不到的收获。

4.让客户一见如故的 1 句话

在销售过程中，我们跟客户聊天，跟客户介绍产品啊，塑造价值啊，我想很多公司已经把这个销售人员培训的非常熟练。。。可是呢？我们跟客户一接触的时候，如何打破僵局，让客户从心里面把心情放松下来接纳我们，这是很难的一步，所以呢。我把这句话给你。

这句话说出来，可能客户会拿你当朋友，因为每个人都喜欢什么人呢？喜欢了解自己的人，对吧？那这句话怎么说呢：

假如说这个客户是很外向的人，你可以跟他说：

你虽然看起来大大咧咧的很外向，其实有时候你挺喜欢安静的，而且如果没有猜错的话，偶尔你感觉有一点点的孤独。

这句话什么意思呢？其实，我说了人的两个面，一面是说他大大咧咧的，很外向；那另一面呢？说他喜欢安静，事实上，人永远是一个矛盾体，那漂亮的人喜欢别人说她有内涵。。。。

如果碰到内向的人呢？

其实，你看起来沉默寡言，但是你内心深处是很丰富的。。。之所以你不愿意跟别人交流，是因为你还没有碰到真正让你信任的朋友。

他就会觉得，你真的了解我。。。。你记住，一个人外表什么样，你把他描述出来之后，你再把外表的反义词通过另外一句话描述出来，别人就感觉你会很了解他。。。。

所以过去呢，我看到美女，我都会跟聊呢？我会跟她说：

哇！我相信很多人都会称赞你很漂亮，但是其实我看到你并不在乎别人夸你漂亮还是不漂亮，其实你很注重内心的修养，很注重一些有内涵的事情，所以我想你是一个很上进的女生。。

那当我每次说这句话给女生的时候，这个女孩子就会哇说到了自己的心理去了，所以呢？你不妨试一下这种方法，把人的两面都会描述出来，会不会让对方感觉对你一见如故呢？

5.让顾客感觉你很了解她的 1 句话

当别人感觉你很了解他的时候，他更愿意向你敞开心扉，他也愿意拿你当朋友，所以当客户，如果是你知道你给他一种感觉，你是了解他的一个人，那么你成交的机会就越来越近了。

这句话是什么呢？就是当客户做出一些失误的时候，或者他在其他生活方方面面有一些失败的时候，你一定要告诉他：

其实，这不是你的错，是因为 XXX 原因造成的。

比如说，客户投资股票，他的股票现在呢，因为大盘下跌，他亏损了很多钱，那你要怎么说呢？你说：

其实亏钱的事情不怪你，都怪中国的股市太黑暗了。。。

你这样一说，就帮他解脱了，因为所有的人都喜欢把好的事情归功于自己的身上。。。把坏的责任推给别人。。。所以，一旦你这样说的时候，这样的事情不怪你，是 XXX 原因造成的呢？就给他心里面一种很好的解脱，他就会拿你当自

己的人。。。。

当一个客户皮肤不好，你要怎么说？

其实，你的底子蛮好的。皮肤变成这样，完全不能怪你。。。完全是因为我们这个恶劣的天气造成的。不过只要你加强保养，我相信你还能恢复到原来的状态。。

这样，客户听你这样的话心里会感觉到非常好。他感觉你在帮他说话。。。记住！不管他做错了什么事，你都要告诉他这件事不怪你，都是别人的原因，都是客观的原因，都是。。。总之，你要帮客户找出很多借口。你帮他找出借口越合理，他听得越舒服，他就越感觉你越了解他，一旦他越感觉你越了解他，他就很可能买你的产品了。。。。

6.让客户感觉你很重视他的 1 句话

人除了喜欢被别人了解之外，还喜欢被别人重视。。。不信，你在这里说话，所有都交头接耳不听你的话，你是什么感觉呢？你肯定觉得非常的心里不爽，为什么？并不是说别人不愿意听你讲，是因为他没有重视你的存在，那你看一个小孩子，他们为什么要说谎或者大吵大闹，他要引起别人的重视。。。所以被重视是人心理一种天然的一种需求，那怎么样你说一句话要让客户感觉你很重视他呢？

这句话术是这样的：当客户跟你说一些东西之后，当然你聊天什么都说，你一定要告诉他：

你的这个建议太及时了，你为什么不早告诉我呢？

你要配合你的表情，语气，眼神，记住你的这个建议太好了，你为什么不早告诉我呢？当你这样说的时候，客户就会觉得他刚才提的这个建议，对你来说非常重要。。这种小动作，小语气，虽然你没有跟他没有直接介绍产品、没有直接跟他推销，但是你透过一句一句这样的话会在客户心中种下一个种子，他会越来越信任你，越来越喜欢你。。。。相对地来说呢？他会购买你产品机率就会变得很高。。你记住这句话了吗？你的这个建议太重要了，你为什么不早告诉我呢？

7.让客户感觉你很尊重他的 1 句话

这一段小视频我们来讲让客户感觉你很尊重他的 1 句话.被尊重是人心里天然的需求，那我们说什么话才能让客户感觉到我们在尊重他呢？是这样的，我经常用的一招就是这样的。

跟客户聊完天准备要离开的时候，或者聊一段的时候我就跟他说：今天跟你聊了这么久，我感觉收获很大，我很希望能有机会再向你当面请教。

这句话非常简单，你想想看，假如你是我的客户我现在跟你说，我跟你刚刚的交流让我感觉收获很大，我很希望有机会再向你当面请教，你能体会客户这时候的感觉吗？

所以把这句话练熟悉,然后去讲给客户听,这句话是跟你交流,我感觉收获很大,我很希望有机会再跟你当面请教,反复练习这句话用到你的客户身上,看看会有什么样不一样的变化。

8.让客户爽到极点的 1 句话

你好今天我们来学习让客户爽到极点的 1 句话。如果你是一个销售人员你跟别人沟通对方跟你聊得很爽的话呢,那基本上你的生意呢就谈成了一多半了。这句话是利用了别人的什么心理呢?是利用别人的攀比心理,因为所有的人都希望比别人强,所有的人都想成为一个明星或者专家。

好这句话是这样的:

我过去一直认为在营销方面呢马云是一位高手,那今天跟你一聊才发现马云跟你比起来也不过如此。

这句话稍微说得有点夸张对吗?过去我认为在营销方面在管理方面马云是一位高手,今天跟你一聊才发现马云跟你比起来也不过如此。这样的话你还可以延伸到其他方面,总之要拿他跟一个顶尖的名人做比较就对了。比如说:

以前我一直认为这个刘德华是我心中唱歌最好的偶像,今天我听你唱完歌之后我才发现他跟你比起来也不过如此。

我以前认为在企业管理方面某某企业管理专家他的管理理论是非常的无懈可击，但是今天跟你聊了这么多我才发现他也不过如此。

我以前发现我以前一直认为在服装搭配方面谁某某明星是我崇拜的偶像，今天跟你这么一聊我发现那些明星的搭配跟你比起来也不过如此。

你学会这个架构了吗？不管这个客户他在某一方面有长处你就拿他这个去衡量这个行业这个领域最顶尖的人然后把他们两个放在平起平坐的位置上，肯定会让你的客户爽到极点。

9.让客户畅所欲言的 1 句话

你好我们来学让客户畅所欲言的 1 句话，那大家知道做销售最怕的是什么？最怕的不是客户嫌你的东西贵，最怕的不是客户挑你的毛病，最怕的就是你在那里说，客户就是怎么样，他不吭声，你说特别的急人。

这个我也是跟我以前的销售前辈学的一招，当时呢就是有两位年龄比较大的客户，身份比较应该是属于层次比较高的人，所以销售人员的这一套他们早就了解了，不管你再跟他吹什么，或者两个人打配合他就是不为所动，后来呢我的这个前辈上去之后他告诉他的主管说你们让开看我来搞定他。结果他只用了一句话，当他说这句话之后呢，3 天之后客户呢就向他订购了 5 千块钱的化妆品，产品，他这句话是什么呢？他说：

听说你很难喜欢钓鱼，那我下个周末也想去钓鱼可不可以指点我一下？钓鱼需要注意哪些方面事情。

哇！你知道吗因为当时那个客户呢，他是一个每个周末都去钓鱼的，大家都知道他很喜欢钓鱼，我这个同事呢这个前辈就没有直接去向他推销任何的产品或者讲解产品所有的优势，他只是向他请教说如何钓鱼结果他这一问不要紧，这个客户呢就打开了话匣子，就跟他讲这个钓鱼学问可大了，这个钓鱼的话你要注意风向你要注意温度，你要看一下这个水的深浅。而且鱼饵分多少种，上午钓下午钓又有什么样的不同，晚上基本上能钓什么样的鱼，他在这里滔滔不绝的讲，讲完第一天又讲第二天来还继续讲钓鱼，结果第三天来又继续讲钓鱼，结果他们都在我这个前辈都没有跟他推荐产品，就跟客户钓了 3 天的鱼，结果第 3 天的时候呢他只是很轻描淡写的推荐了一下产品，这个客户呢就下订单购买了，为什么？因为客户感觉很喜欢他，跟他聊得很爽。

所以客户有什么样的兴趣爱好专长呢？你要不断的去请教他，让他畅所欲言去显示自己的专长。

当我学到这个方法之后呢，我用在一个炒股的客户身上，我就说：

听说你对炒股很有研究，那我也想进入股市可不可以你指点我一下，进入股市需要注意哪方面事情。

果然不出我所料这个炒股的客户呢，也是滔滔不绝的跟我讲了一个多小时，炒股的各种理论各种方法。

那我还碰到卖保险的客户，大家都知道保险呢是全世界最难卖的东西他们本身的口才，他们的说服能力都很强，如果你能卖给保险业务员一点东西的话那简直就是了不起。

那我用的依然是我前辈教我的这个方法，我就跟他说：

我说我们都是做销售的，你们的東西那么难卖为什么你都能每个月业绩都那么高，卖出那么多，你可不可以教我一点方法？

结果这个保险的业务员呢就跟我讲做保险应该怎么做，要怎么样去了解客户的需求，怎么样激发客户的欲望，讲到最后他竟然跟我来了一句什么，他说：小伙子我告诉你，你很聪明呀，你今天问我这个问题让，我在这里显摆了这么长时间，满足了我内心的虚荣感，我很喜欢你而且我以后就跟你买。所以你学会了吗？去请教客户的长处让客户畅所欲言。

10.让客户把你当成知心朋友的 1 句话

你好!这一段视频我们来讲让客户把你当成知心朋友的 1 句话，那这句话是怎么说的呢？其实是我跟一个算命先生学的。

有一天我走在路上呢，突然有个算命先生他就拦住我，拦住我就开始说话：你这个人面相很好，然后如何，讲了一堆。

其中有一句话呢我觉得非常的受用，所以我就学下来了。学下来之后呢我在跟我的客户沟通或者跟其他人沟通的时候呢，把这句话偶尔的用出来感觉效果特别好，能够瞬间就拉近你跟人的距离，所以呢，我就把它放到了我的销售课程里面。这句话是什么呢？叫做：

“你其实人心肠很好，只是不擅长表达，很多时候呢都是你付出了很多，但得到的很少”。

我再说一下这句话“你其实心肠很好，但是不擅长表达，很多时候呢都是你付出了很多但得到的很少”。这句话呢我告诉你，100个人听了100个人听了心里面都会很爽的，为什么呢？有谁认为自己说我心肠是不好的，有谁是认为说我付出了很少但得到很多呢，其实大多数人都觉得自己是一个好人，然后呢，但是有时候会有人说他是不好是吧？你就跟上一句，“只是你不会善于表达”，那他就觉得，哇！还是你了解我，然后后面这一句更厉害，“你往往付出很多但得到的很少”，其实，我们都知道，人与人之间不管是合作还是交朋友，大家都会记住自己曾经付出的东西，但往往会忽略别人给你的东西，所以呢，每个人你去问他，在一个团队里你是不是付出最多得到最少的呢，我想大概10个人有9个人是这样认为，所以呢，这句话呢你说给任何人听都没有错，反而对方认为你是很了解

他的，他会把你当成知心朋友。

我再说一遍这句话，这句话叫做：“你其实心肠很好，只是不善于表达。而且你在很多时候你都会付出很多，但是呢得到的很少”，那我希望你呢反复的去练习这句话，在跟别人沟通的时候呢也把这句话用出来，看看一定会收到很好的效果。

11.让客户感觉自己与众不同的 1 句话

你好！接下来我们来学习让客户感觉自己与众不同的 1 句话。怎么的感觉与众不同呢，就是有时候你去卖产品的时候会碰到很挑剔的客户，他会给你指出产品有很多毛病，然后说各种各样的意见，然后呢其实这种客户是很讨人厌的。但是呢你与其跟他针锋相对，不如用一句话就化解，然后呢说的他心里还很舒服。

那这句话是什么呢？假如一个客户对你挑三拣四，或者是对你的产品给了很多很多建议，你就可以这样跟他说，你说：

“说实话，我做生意这么多年，大多客户都是稀里糊涂的买，今天能碰到你这样的行家，我还是第一次见到”。

或者你换种说法，

“我做生意这么多年，大多数人买的都稀里糊涂，像你这种真正内行的人我还是第一次见到”。

当你说出这句话的时候，这个客户心里面是什么感觉呢？其实你自己想象一下，假如你是那个客户，来买我那个产品，那你会跟我提一些建议。陈老师，你的课程这样这样，有这样不对那样不对，那我跟你说呢，“其实我的学员呢这几年也有成千上万了，不过大多数人都是稀里糊涂的听课，但是像你这样真正内行听课的人，我还是第一次见到”。各位，你这时候心里是一种什么样的感觉呢？有没有感觉你已经中了我的毒了，其实这一章呢威力是很大的，记住，告诉一个挑剔的客户，大多数人都是很平庸的，而只有你是与众不同的，一定是让客户心里是很爽的，好好练习这句话吧。

12.让客户心花怒放的 1 句话

接下来我教你，让客户心花怒放，要求你的演技要高。这个呢也是我在电视剧大学习韦小宝学习来的。我真的用过很管用。尤其是用到女性客户的身上。

这句话是怎么说呢！见她到之后。首先看到她的面相，然后跟他说：

哎？你有没有找到算命先生看过。算什么？像你这种眉毛？不就是传说中的什么眉吗？相书上可是有记载。找你这种眉毛的人可是？当官就是官运横通。如果是做生意的话，那就是财源广进。哇这位姐姐，我觉得你今天能来到我的店里简直

是我们这个店的荣幸啊。

各位你有没有听起来这句话有点肉麻，甚至觉得拍马屁拍的过分啊。其实我告诉你，只要你的演技到位。客户不但不会感觉到你肉麻？不但不会感觉过分，她会感觉你说的是真的。而且以后呢还会经常向你请教。

你看我的眼睛怎么样，你看我的面相怎么样你会不会看手相？来给我看一看，真的其实人呢，如果你告诉一个人说，30年以后你会得一场重病，那我想呢，可能有很多人不相信，但是如果你告诉一个人说，30年后你会财源广进、子孙满堂、过着超级富豪般的生活。大部分人都会相信。这是真的。因为人们呢都是喜欢记住美好的事情。然后去逃避不好的事情，所以呢我这一招，我并没有给它取一个名字，但是你说出来客户就会心花怒放。

假如说，那你最好是什么呢？最好是讲他身上的一个特点。假如说这个人眉心长了一个痣。你要怎么引，你说：

哇，你有没有找过算命先生算过。你这个痣可不是一般的痣。

他说没有算过，我告诉你：[这个在相书上记载如果在这个位置长了一个痣的话，那就是如何如何？](#)

假如说她的脸上这里长了一块斑呢！有一块胎记呢，一样的，你要这样讲。相书上怎么怎么记载。至于哪本相书记载，是不是有记载过。客户是不会考证的。但

是他会记住你后面说的赞美话。

因为这些赞美的话他会相信自己的运气很好。所以她相信自己的运气很好之后，她的心情就很好，所以以后看见你的时候就感觉你更加的亲切。

所以要学会这种看起来拍马屁的方式，我觉得这应该叫做，打着科学的幌子拍马屁。为什么叫打着科学的幌子呢！因为我们说相书上曾经说过，哇这是一个多么冠冕堂皇的理由，让客户放心的相信你这个吹牛的话，不管怎么样，好好去练习一下，找到机会就要去用一下。

13.暴露产品缺点让客户更相信你的 1 句话

如何你先暴露你产品的缺点，但是客户反而更相信你？比如你的产品是市面上很贵的，或者是你的产品是经常断货，或者是其他各种各样的缺陷;你都可以把这个缺陷当作一个优点来给客户介绍。

比如说你的产品价格是很高的，你知道客户最后肯定会说，哪有这么贵的东西呢？市面上才多少钱！那你现在就可以这么跟他说：

“你知道么，我们所有销售人员都明白只要价格低这个产品就卖的好，可是我们公司这个产品就是市面上最贵的，可是就是卖的这么好!你有没有想过为什么”

然后再举个例子，我们以前一家按摩店我么也是这样教他的，按摩理疗店呢，都是请一些很漂亮的女孩子为客户服务。但是这个老板没有能力办法去请这样一些很漂亮的，形象很好的女孩子，结果客户来就跟老板抱怨说，哎呀，你们这里的技师形象太差了，后来我们培训他用这句话来跟客户谈，在以后他们做的时候他们就会这样跟客户说：

他说张总，所有的按摩店都知道只要技师的形象好身材好，长得漂亮呢就可吸引到很多客户，可是你有没有发现我们店里几乎没有形象好的技师，但是店里面的生意一直这么火，你有没有想过为什么？

这个时候客户就突然被他问回来，一下子就蒙在那里，这时候就趁机给客户解释什么呢，解释他们店里的优势，解释他们店里的技师的专业程度，他们这个店是如何帮助客户从事一些专业的理疗服务，给他解释完之后呢，客户往往就是感觉，噢，怪不得。难怪确实不怎么漂亮，然后这时候客户对这家店的感觉是什么呢，就这家店是非常专业的，而且比那些有漂亮女孩的店更加专业。

我通常跟客户讲的时候，我们的产品都是价格低又卖的好，可是我们价格这么高我们却卖的很好，你有没有想过为什么，我先把这个所谓的缺点给抛出来，那么客户的大脑就会有一瞬间的空白，那我就再给他解释：

其实并不是所有的人都是奔着价格低去的，客户并不是傻瓜，你说对不对？所以说客户在购买一件产品之前都会衡量品质价格服务，之所以我们会卖的这么好，

完全是因为这个市场的需求，他们知道他们自己应该选什么样的产品。

然后客户就会说这个有道理。这就是一招如何先把产品的缺点抛出来，但是客户却能够接受你的这样一种招数。

三、通神，立威，让客户崇拜

1.让客户感觉你比竞争对手强的 1 句话

我再教你一招叫做如何让客户感觉你比你的竞争对手强很多。这个呢是因为我们过去经常和李老师跟一些实体店的老板去面对面的交谈，那有时候某些老板会说我已经请过某某广告公司了，搞得我们很被动，那后来呢我们就研究出来了这一招。是怎么样呢？

我们跟这个客户聊的时候，我们为了预防这样的情况，我们就会首先问他：[你过去公司的营销方案是什么样子的？](#)

那客户就会说我们的营销方案第一步是怎样第二步是怎样，这时候我们不直接说他对，也不说他说的错，我们就会说一句：

哦 这个方案是你自己琢磨出来的，还是请一些专业机构帮你做的？

这时候客户不管他会说什么，我跟李老师都会说： 哦，怪不得（你知道这是什么意思么）

这时候如果客户说是他自己做的，我们会说：

哦。怪不得，原来是你自己做的，你自己做当然做不出专业的水准了（因为我们是专业的机构嘛）。

如果他说是请专业的机构帮他做的方案，那我们也会说：

哦，怪不得，通常呢专业的机构呢他们不会去了解实际情况，他们只会生搬硬套一些营销方案，然后来硬塞给客户，难怪你这个方案做的没有效果。

这时候客户呢会感觉我们比竞争对手强很多。那同样的一个教跆拳道在经过我们的训练之后呢，他也学会了这一招，很多家长带着孩子来学他的跆拳道，来的时候家长就会比价格嘛，你这边一个学期多少钱那边一个学期多少钱，他就说：

哦，那你那边一个学期好像比我这价格低是吧，那他那边有没有帮你的小孩做一

个体能遥感测试呢？

（这个家长说什么体能遥感测试，没听说过）

哦，怪不得价格这么低。

这个时候呢这个家长一下子就蒙掉了，突然感觉这边是一个正规的，那边是一个山寨的。他完全不需要说对手的任何坏话，但是却让别人感觉他比竞争对手要专业很多。所以你也要去练习这个去跟客户问话的技巧。再从头看一下这个视频，一定会学到很厉害的东西。

2.让客户感觉你很专业的 1 句话

这段视频教给你的是如何让客户感觉你很专业的 1 句话，这句话是什么呢？这是我经常用的 1 句话，就是，坦白说假如你是我的客户啊，我现在就开始跟你说了啊，你这个产品怎么样呀，怎么卖呀，我这样跟你说：

张总，虽然坦白说啊，我很想多卖给你一些产品，但是呢，我不得不告诉你有两种人是不适合用这种产品的，我不知道你是不是这两种人之一。

这时候张总就会说啊哪两种人？这时我就说：

第一种人呢就是什么什么什么这样一个标准，第二种人是什么什么什么。

张总说哦那没关系，我不属于这两种人，不过我还要感谢你提醒我。

这个架构里面有什么样的好处呢？你会给客户一种感觉，就是你不是一个见钱眼开的人，你不是说只为了他钱冲上去卖他东西的人，即便是你在这里做生意想赚钱，你还要提醒他哪些人不适合来购买这个产品。

那以前不是很多减肥店，别人都会问他你们减肥有没有效果吗？大部分都会说有呀，我们的效果很好呀一个月包你瘦几斤呀。这个叫做王婆卖瓜自卖自夸，客户就会说你自己卖你当然就说好了是吧。后来呢我培训了一些他们就用了这个方法：

而且坦白说啊，我们现在销售压力很大，我们很想让你交钱在我们这里减肥，但是呢我不得不告诉你有一种体质的人，用我们这个方法是减不下来的，他就天生的不能减肥，那是哪一种体质呢？他就讲哪一种体质的类型，然后讲原因是什么，除了这种体质之外，另外几种体质都能达到很好的效果。

这客户说那我怎么知道我是什么体质呢？他说：

这很简单我们现在体验一次做一下，然后呢从你的背部或者我们给你拔上几个罐，然后看看这个成色就知道你是一个什么体质的人。

他就很容易引导客户去体验他们的项目，体验完之后他们说恭喜你，因为在做的过程中，客户的心里一直在打鼓，啊我会不会是那个没办法减肥的人，对吧，当他做完了之后他说：

哎呀恭喜你你不属于那种体质，那种体质是很少的人。

这时候客户反而感觉松了一口气，好像自己过了一关一样，好像客户说自己有在这里减肥的资格反而很庆幸，那他们的成交就会变得非常的顺利，所以这一个方法呢，我想可以用到各行各业。假如你是卖电视的，你也可以告诉他：

这个电视的质量很好，但是呢有一种家庭是不适合用这种电视了是吧，你编一个，当然我说编呢有点不负责任，但是事实上你要包装一套这样的语言，让客户感觉，你是一个有职业道德的、有专业素养的这样一个销售人员，而不是只盯着人家的钱，而且你的专业素养讲出来有让他感觉到学到一些东西，这样客户呢会更加的信任你，好了这段视频呢就讲这么多你要加紧练习这句话。

3.让客户感觉你是行业权威的 1 句话

这段视频，我们来讲让客户感觉到你是一个行业权威的这么一句话。想要做成一个权威呢，说实话，不容易，你需要去研究各行各业的东西，你需要去收集很多的资料，需要学习很多的内容，但是，客户有时候并不会因为你学的东西很多就把你当成权威，这是因为你没有用权威专家的说话模式去跟他沟通，那怎么样才

能成为一个权威呢？

我给你举一个很简单例子，我的搭档李才文老师，他从来没有在 DM 报道这个行业里面去讲过课，当有一天这个 DM 行业的人邀请李才文老师去讲超常规营销的时候，李才文老师上台就讲了这么一段话，他说：

DM 这个行业从开始到现在已经走过了 4 个时代，第一个时代叫做媒介时代，第二个时代叫做专家时代，第三个时代叫做整合时代，第四个时代呢叫做数据时代。

什么叫媒介时代呢？然后他就解释一遍；

就是别人把她的信息放在你这里，你们这里传播出去，至于客户买不买你不管。第二什么叫专家时代呢？就是你把客户送来的信息，经过专业的整理、专业的设计让别人看上去这个广告很诱人，然后你甚至可以帮给客户一些专业上的广告建议，你的生意就做好了。什么叫整合时代呢？就是你可以联合很多商家去 搞一个活动。

当他讲到这几种时代的时候别人就会觉得，哇，这个李老师不简单呀，他对 DM 这个行业的发展非常的了解。那所有人在那一瞬间，几分钟的时间就认为李才文老师是 DM 行业的专家。这是跟他的说话模式有关系的。

当然后来呢，李老师这一招被一个搞美容行业培训的人学去了，他就说：[美容行业从一开始到现在呢也走过了 4 个时代，第一个时代.....](#)

当然我现在记不清他讲的那个时代是什么了，同样达到了相同的效果。就是让下面这些美容院老板听着，哇，果然呀，以前的美容行业是这样的，现在果然已经发展成这样，如果我再不顺应这个潮流的话，可能要被这个行业淘汰掉了。

所以各位，如果你想让别人感觉你是一个权威的专家的话，你要总结一些东西，然后讲一些非常大的框框，讲一些大的框架，然后呢大手一挥跟别人讲一些宏伟的蓝图，这样别人容易把你当成一个专家，当然了，这个蓝图你必须要讲的有层次有结构，这需要你自己好好的琢磨一下你的那个行业。

你也可以说把你的客户，用你产品的客户分为几大类，第一类是什么，第二类是什么，第三类是什么，然后呢什么样的客户适合用哪一类产品，这样呢别人也会觉得你是一个这个行业的专家。

虽然我现在不知道你从事的是哪个行业，但是任何行业都可以总结一些这些比较大型的架构出来，然后去传播给客户听，从而让客户觉得你确实对你这个行业很有研究，所以从现在开始你看完这段视频之后就去静下心来找一个地方总结一下你的行业是以一个什么样的架构展示给客户，从而树立你在客户心中的专家地位。

4.让客户感觉你很有经验的 1 句话

你好，现在我来教你如何让客户感觉你很有经验的 1 句话。这句话非常的简单。

请各位跟我一起说：[要解决你这个问题呢？其实不像你想的那么简单？你需要通过以下几个步骤来，才能完成。。。记住了吗？](#)

[你要想让你的小孩，成功考上大学呢？并不是你想的那么简单，并不是让他天天在这里埋头苦读就可以了。他需要按照以下几个步骤，才可以。。。。](#)

[要想你的皮肤变好呢？并不像你那么简单，涂一些高档的化妆品就可以，他需要按照以下几个步骤才可以。。。。](#)

[要想你的老公更爱你呢？并不像你想象的那么简单，并不是你一哭二闹三上吊就行了。你需要按照以下几个步骤来影响他。。。。](#)

你学会了语言架构之后，用到你的客户身上试一次就是要想解决你的问题，并不像你想象的那样简单，需要按照以下几个步骤来进行。

5.让客户感觉你很有学问的 1 句话

好，现在我们来学习，让客户感觉你很有学问的 1 句话。那就是你在跟客户谈之前呢？以前加上一句。。。加上一句什么话呢？说：[这个问题，经过我们很多业内专家的决定，最后得出了一个惊人的结论。这个结论就是什么？什么？](#)

当你加上权威专家研究的时候，别人自然的把你联想成跟权威专家有关系的人物，所以他会感觉你有学问。

另外的一种方式，就是你列举很多数据。比如说：

针对你的这种情况，我们很多权威专家，在市面做过详细的社会调查，调查人员总共有 4 万 9 千多名，其中有 53%产生了这种状况， 21%是那样的状况，有 19%是什么样的状况，最后的百分之几是什么样的状况？

当你把这些数据很明细地列出来的时候，别人就会感觉你很有学问。因为你的数据越详细，越具体。 。代表你可能查的资料很多，代表你做的功课很多。 那大部分人是没有办法记住这些详细数字的。所以你把权威专家再加具体数字， 就让人感觉到你在这个行业里面很有学问，你学会了吗？

6.让别人感觉你很有智慧的 1 句话

你好这段视频我来教你如何让自己成为众人眼中有智慧的人。其实非常简单。只要你学会讲一些废话就可以了。

我来举例，假如今天你正在跟你一帮朋友讨论女人的问题。那女人分为哪些类啊？呐！女人有活泼可爱型呢，小鸟依人型啊，有女强人型啊，有辣妹型啊！

等等。其实这种方法那就是没有智慧型的方法。如果变成有智慧型的人你，只需要将下面这段废话就行了，你说：

我认为女人分为四种类型。第一种呢在家贤惠在外能干。第二种类型呢 在家贤惠在外不能干。第三种类型的在家不贤惠在外能干。第四种类型啊在家不贤惠在外不能干。

其实这些都是废话。 但是呢你已经把所有的女人类类型全部包括在里面了。所有有智慧的东西他都是把很多东西归纳总结成一二三四这么几种类型。其实呢他就是一分为二然后呢又分成了四个象限。

比如说手机有几类呢。手机呢有外观好看功能使用、外观好看功能不实用、外观不好看功能很实用、外观不好看功能也不实用这就是四种类型。

那老板有几种类型呢。老板是既要人才又能赚钱这是一种类型。那有的老板呢？只要人才不求赚钱、第三种呢，不要人才只求赚钱，第四种那老板是也没有人才也没有赚到钱。

那你要学会总结这种架构的方法在适当的时候把这一套展示出来。让别人感觉你是一个有内涵有智慧的人，接下来就是你练习的时间。

7.让别人感觉你说话很准的 1 句话

你好！现在我们来学习如何让你说的每一句话都让人感觉到很正确。恩是这样子的，以前有很多养生或者你去做足底按摩的时候，他们会问你，先生您是不是有胃病啊？你是不是有心脏病啊？当这样问的时候呢，其实大部分的人是不愿意承认的，况且很多足底按摩的反应并不代表身上真的有同样的病症。那这就让别人感觉有否定他的机会。

那正确的问法应该是这样子的：

那最近呢我按到您这个地方有一些小颗粒，你是不是有时候有头晕的感觉呢？

请注意它这里面的有两个字很重要。第一个是是不是，第二个是有时候。请问你有时候有没有头晕的感觉呢？你是不是有时候有头晕的感觉呢？这时候你回答是。他会回答说，噢，果然，你看我给你按到这个地方的时候感觉到这个地方颗粒比较严重。

那你说不是呢，他一样会说，哦，那你要注意一下你这个地方呢颗粒已经比较严重了，所以呢在未来你会有头晕的感觉，到时候呢你有一个心里准备。

这样呢他说的话，不管你回答是，还是不是，他都有一套说辞来对付你。这就是说话让别人总感觉你很有道理。

同样的你也可以去问别人。那您最近是不是感觉有点心慌呢？他如果说哎呀呀！

你说我看你脸色有点不太好，你可要注意身体啊！如果他们没有呢你也可以同样的说，我感觉你脸色不太好，你要注意一下，可能最近你的烦心事太多了，那十有八九呢他会给你说，中，从而拉近两个人的信任感。

这招呢你需要好好的练习，重点是在说的时候表情要很自然，要像一个专家一样。尤其是当别人否定你的猜测的时候。你一样要很自然的把它过渡过去。好，这段视频就讲到这里。

8.如何在客户面前增加自己的权威感跟威信力

有时候你跟客户聊了一些。客户会给你这样的反应：喔，我明白了，这个事情原来是这样，这样的，对吗？这个时候很多人就会赞美顾客，很多教销售的老师都赞美，比如说：“嗯，很好，你说对了，事实就是这样子的。”那真正的如果你想成为一个权威，在顾客心目中成为一个专家的话，你就不要充分地肯定他，正确的做法应该是什么呢？你要这样说：

“嗯，你的悟性不错，您已经搞明白一点了。”

这句话在暗示他什么呢？：一、你暗示了你的顾客只搞明白了一点而没有搞明白全部。二、暗示他，我懂得全部，在我面前，你只是一个小角色而已。

9.让顾客觉得你无所不能的 1 句话

一般客户会说自己有这样的问題，问你能帮他决吗？大部分的销售员会表示，这个问题可以解决。说：“我们公司冇某种产品，是专门针对您这种问题的解决的。”这样情况，客户只是觉得你很努力，但是也不一定能彻底解决他的问题，所以客户呢始终有一点犹豫，那真正要解决客户的顾虑，你怎么说呢？你要这样跟他说：

“你说哦，你这个问题，通过我们公司多年的研究，我们解决你这种问题总共有六种方案，随便哪种方案都可以解决您的问题，您只需要全心全意地配合我们就可以了。”

明白么，假如说这个客户脸上是有斑的，比如说美容院，解决我这个斑有什么问题吗？你要告诉她说：

我这里有一个产品专门去斑的，效果不一定好，像你这种斑我们至少有 6 套方案，你只要任何一套都能很顺利的解决你的问题，你只需要全心全意的配合我们就可以了。

这个时候呢，当你说至少有六种方案或者七种方案可以解决的时候，客户想像中，你是一个非常的强大的。那么相对来说就把她的问题缩的很小，她自己也会

认为她的问题在你这里根本就是小问题，所以呢会给客户一种你无所不能的错觉，当然，你需不需要掌握 6 - 10 种的方案呢。我当然希望你有越多越好。但是，只要你的客户全心全意地配合你，你用一招就可以吃遍天了，对吗？

10.让别人感觉你很神的 1 句话

这一段视频呢教你如何让客户感觉到你他有一种神奇的能力，也就是说他感觉你好像神一样这么神奇，那这句话是怎么说呢。其实我要先跟你解析一下这句话的原理，我不知道你有没有看见魔术，那魔术跟魔术都是不一样的。有时候呢魔术会让你出一张牌，然后呢，他能把牌找出来，你充其量只是感觉 这个魔术师有一个魔术的功底，但是呢他很少给你带来那种神奇的感觉。

但有的魔术师呢，他的魔术原理很简单，但是表演的时候你会感觉很神奇，这当中的差距是在什么地方呢？其实通过我的观察发现差距就在一点点。

那比如说，这个魔术呢魔术师在这个位置呢，他在这个位置动了手脚，然后呢，这个魔术继续往下进行，如果是进行很短的时间，他就展现了魔术的这种效果，你会觉得这个魔术师很厉害，但是假如这个魔术师在这个位置不知不觉动了手脚，他让魔术继续演变下去。演变下去，在这个地方的时候再展现魔术效果，也就是说魔术发生的时间和跟你看到效果的时间越长，你会觉得这个魔术师越神奇，那这中间的曲折变化越多，你会觉得越神奇。

所以说在跟别人讲话的时候呢，当一个人产生的一种结果，你把原因扯得越远，别人觉得你越神奇。刚刚在前一段视频当中我可能讲到一个，我说：

“唉！你最近有没有一种心慌的感觉，哦，看你的脸色有心慌的感觉”，那这一种呢让别人觉得你可能懂得一点点的养生。

假如我换一种说法：

“哎，这两天你有没有心慌的感觉”啊？他说没有啊。你说：

不应该，那在上个月的时候，我看到你喝了一杯什么东西，当时的天很热，我估计呢就会有一股寒气流到里面，所以我推断这个月你会有一种心慌的感觉。

当你这样说的时候，别人就会，如果他真的有心慌的感觉，他们觉得你是一个很神的人，你既然在一个月之前就预言到他今天的结果，当然如果你是在 10 年之前预测到今天的结果的话，那就太夸张了，也太神了。

可是你要记住这个规律，就是你预告的现实，你解释的原因要离这个现实很远，别人就会觉得你很神。

那我曾经跟一个人开过玩笑，因为这人他在生气之后呢，他跟别人吵架时候呢，他整个情绪一见面你能看出来，肯定是不太好了，所以那天我就注定好像跟家里

人有过争吵，那有过争吵一般人会说，唉，你是因为什么事跟家里人吵架啦，那我就没有这样问，我就问他：你回忆一下，在你的小时候你老家的这个大门口的右边有没有一棵树？

事实上他离开老家已经很多年了，他觉得这个自己呢，早就很模糊了，所以呢他想了半天，哦！好像有这么一棵树，我会说：

这就对了。你还因为这棵树呢在风水上叫什么什么，所以你这个人到在成家立业之后容易跟自己的爱人产生一些争吵。

哗！他当时感觉非常的神奇，他说你怎么看的这么准，事实上都是我告诉他是开玩笑瞎扯的，我只是让他感受一下，如果你把一件事情的结果然后分析原因的时候离结果很远，甚至看起来完全不能联系的事情你把他联系在一起，别人就会感觉你很神，那这个呢希望你在适当的时候也运用一下，看看效果怎么样。

四、成交，听从，让客户心甘情愿

1.现在讲一句让客户瞬间没脾气的 1 句话

现在讲一句让客户瞬间没有脾气的 1 句话。如有时候客户使用了你的产品，或者

朋友跟你在一起会有一些小摩擦。他会冲着你大喊大叫。有的人就一味的解释。其实解释的效果好不好？在我看来有一定的效果。但是一般，有的人呢就一味的认错。当你认错的时候。有时候客户越看到你这种敷衍的认错态度。客户反而会生气。

我碰到这种客户投诉的时候。我是怎样的解决呢！我这招用得非常简单。我会非常的诚恳。然后看着他。等他把所有的话都讲完。当他讲完之后，我就会讲上一句话。我就会说：

嗯，某某王先生我今天非常感谢你，你今天说这些都是为我好。其实我心里明白你完全是为了我好，要是一般人，根本不会对我说，他早就出去到处传播我的不好了，今天你能来面对面把你的心里话告诉我听，说实话我很感动。

各位明白这招的意思了吗？假如客户投诉的话，你跟他解释。不是你想的这样。我们的产品没有这么差。这样会激怒客户。但是呢，如果客户向你发火的时候，嗯你表示很诚恳的说，是是是对对对。是我们的错，是我们的不好。请原谅。这样呢，客户就觉得你在敷衍他。

而我呢是运用一种跟客户交心的态度，我会告诉他：

王先生其实我很感谢你，我心里明白，你今天说的这句话，都是为了我好。因为如果是一般人他早就到外面骂我们去了，但是你今天可以面对面把你的心里话说

给我来听，我很感动。

各位，你能学会这招吗？假如说你在家里？你的太太跟你吵架或者你的老公跟你吵架。他指责了你十大缺点。你跟他说一句什么话？你说：

老婆我知道，你说的这些是缺点，完全是为了我好，要不是因为你爱我，你才懒得理我，所以今天你能把你的心里话说给我听，我很感动。

可能瞬间她就像一个气球一样，她的气就消了，所以好好去练习一下这句话，一定在很多时候派上大用场的。

2.用潜意识轻松成交客户的 1 句话

你好！这一段视频我来教你如何让客户没有购买你的产品之前，先想像他正在使用你的产品。因为呢，我们讲潜意识，潜意识，就是客户他在意识里面先有了用你产品的这种想法，然后接下来让他做成交的行动才会比较容易。

这句话通常我们会跟客户怎么说呢？不要说你买这种产品以后如何如何，这样客户会抗拒，他会觉得你在暗示他要买，所以呢，一般我们都会先说别人，比如说我们的课程吧，我往往会跟客户说：

那曾经有一个学员呢，他来上完这堂课程之后，他学到三个技术，其中第二个技术呢，他运用得不是很熟练，所以呢效果不太好，那后来我给他调整之后，这个技术运用比较好了。所以你如果要来上课的话，我建议你在我讲第二个技术的时候呢，你可千万不要像他这样理解错误了，你要认真记笔记。

我这样说的时候呢，就把他从潜意识已经带到我的课程现场，仿佛他已经开始学习我的第二个技术，这样他有这种想法之后，我们连续的暗示，连续的假设，最后就比较容易成交。

同样，这个卖杯子的学员，他们也是这样卖给他的客户的，他说：

这个杯子的最大特点就是什么什么，不过有的客户他在用的时候呢，他不知道怎么样发挥它的特点，不知道它的好处，所以我先提醒你一下，将来你用的时候一定要这样，这样用噢。

其实很多东西都是可以这样暗示客户的，你不要直接跟他说，你买吧，你买了之后如何如何，这是比较不高明的，你要说别人已经买的东西，并且别人使用的时候出现这样的障碍或者有这种好处，所以我提醒你，如果你用的话，你也注意这方面的事情。这样他会很自然的想到，他在使用你的产品，那么接下来的成交也会相对容易的多。

3.让顾客感觉非买不可的 1 句话

你好！现在让我们来聊一下让客户非买不可的 1 句话.那是不是要买一把刀架在客户的脖子上说：你今天不买我就一刀咔嚓下去了。当然不是啦，但是我们可以用一把无形的刀逼到客户的脖子上，当然我说的不是传统式的那种强压式的，强奸式的销售，就是说不买会怎么怎么样，有的人用恐吓的方法说，你不买我的产品你的生活就会一团糟，然后恨不得把别人说成家破人亡，其实这种效果是很差的，那客户也不会喜欢你，甚至于这个客户会再也不来你这里消费。

那其实我教你的方法非常简单，你只需要跟客户说这样一句话，你说：

老实讲要不是一直有你这样好的客户支持我，我的生意早就做不下去了。

非常简单，这句话的意思是什么呢，是给客户定位了一个身份，你是一个如此支持我的客户，你是一个如此好的客户。正是因为有你的支持，我的生意才做的下去，那这时候呢其实给客户头脑里面，大脑上扣上一顶帽子，他就要去匹配你给他的这个身份。

就好像很多老板在骂员工的时候说，你这个笨蛋，连这点事都做不好。那效果好不好呢，其实效果不太好。聪明的老板就会说：像你这么聪明的人应该不会出现这种失误，我相信你，你去做吧。当一个员工听老板说，我是如此聪明的人，老板对我期待这么高的时候呢，他心里面就会迫使自己按照老板按照一个很好的标准去要求自己做事。

其实客户也是一样的，你只要告诉他，正是有你这样的客户支持我，所以我的生意能有今天，他就会把自己当作很重要，然后一如既往的支持你，好了，我就讲那么多。好好去练习这句话吧。

4.让客户任你摆布的 1 句话

这一段视频，标题呢有点夸张，叫做让客户任你摆布的 1 句话。事实上呢没有一个客户会任你摆布，但是呢我想提醒的就是，你也不要任意让客户来摆布，因为如果你习惯于让客户任意摆布的话呢，你的销售过程是非常被动的，所以呢，我们经常会在课程当中提醒我的学员，千万不要成为客户的奴才，那怎么样我们来实现这个平衡呢，其实很简单，一个人之所以听另外一个人的话，他们是从小事情开始的，两个人大的矛盾也是从小事情开始的，所以一开始呢你不要给客户提很大的要求，你要从让他觉得一些微不足道的开始来习惯听你的话，慢慢的你训练他训练他，提更大要求的时候呢，他就会相对来说比较顺从。

比如说你今天去拜访客户，这个客户刚坐下来，你就跟他说：哎呀，我现在有点渴，你可不可以帮我倒一杯水。

其实这是一个很小的要求，但是你已经迈出了操控客户的第一步，这时候客户都会觉得倒一杯水没什么，他就会给你倒一杯水，这时候他已经听了你第一次，当他刚坐下来的时候，你说：

哎呀，我这个腰有点不舒服，可不可以我坐你那边，你坐这边，然后我们来聊。

这样你就提出了第二次要求了，然后你们两个转换过来之后呢，客户他又听了你第二次话，第三次是你说：

我们把那个电视的声音稍微放小一点，然后我们继续谈好不好。

客户听你的要求把声音放小一点，这样你不断的提小要求，让客户习惯于听你的话，那在接下来的销售谈判中对你来说是非常有利的，因为你已经成功的给他一种潜意识，就是我可以安排你做一些事情，但是客户因为他没有听过我这一段话，他自己是毫无觉察的，可能他对你成交了他，都不知道真正的原因是什么。

所以呢，不要去小看一些细节，一些小事情，假如客户说你三点钟到我这里来，那你就三点钟冲过去，事实上正确的做法是马上告诉客户，可能三点钟我到不了，三点二十我去可以吗，那这时客户觉得二十分钟没什么，他们通常会说三点二十也行，可不要小看这么一小点事情，这是决定你完全听他的，还是让他开始跟你的节奏是一个巨大的区别，所以呢，从此请你注意这些细节的事情，祝你的业绩越来越好。

5.让客户花钱很爽的 1 句话

这句话呢也是让客户感觉到很爽的 1 句话 , 是怎么样的呢 ? 有时候客户跟你讨价还价是吧 , 比如说你的叫价是 2000 块 , 然后客户还价是 1500 块 , 这个时候如果你说好吧 , 1500 块你拿走吧 , 客户是什么感觉呢 ? 客户不会开心 , 他只会说坏了我当时应该报 1200 块 , 为什么呢 ? 因为 1500 块你答应的太爽快。但假如你想要 1500 块成交给客户的话 , 怎么样让客户感觉他很爽 , 又感觉这 1500 块你没有占太大的便宜 , 有一个方法你可以试一下 , 就是说 :

1500 块说什么我也不会卖。首先是这样的 , 因为在你之前很多客户都是 1800 块成交的 , 1500 这个价格想都不用想。

但是客户他在跟你纠缠的过程中 , 你突然提出一个条件 , 你说 :

今天如果你答应我一个条件的话 , 我可以考虑破例给你这个优惠。

那客户就会问什么条件呢 , 你说 :

好 , 今天假如说我给你这个价格 , 是从来没有过的 , 但是你答应我一个月之内给我带两个朋友到我店里来消费 , 如果你能做到这一点 , 我今天可以给你破这个例。

你猜猜看客户会不会答应你呢 , 答案是他会马上毫不犹豫的答应你 , 答应的时候 , 你就说 :

Ok，我今天交你这个朋友，我相信你的人品，一个月之内你给我带两个朋友来。

这时候呢其实他买走了产品，不管他有没有给你带两个朋友来，这时候他的心里面是很满足的，因为她真的会相信，他以一个别人从来没有的价格买到了这个产品。

我去过很多地方买衣服或者是做什么，那当我讨价还价这个人很容易就把这个价格降给我，我出门后总有一种感觉，就是哎呀是不是我给他报价太高了呀，但是呢如果是客户用这一招这个条件来匡我一下，我会觉得是因为我做出了努力，我答应了他要给他带客户来，才拿到了这么优惠的价格，所以我认为这是一个真正货真价实的的价格，所以你要理解我这句话背后的意思去用到你的生意跟你的产品上，希望给你带来更多的成交量。