

营销员打死不能说的语言

1、不说批评性话语

这是许多业务人员的通病，尤其是业务新人，有时讲话不经过大脑，脱口而出伤了别人，自己还不觉。常见的例子，见了[客户](#)第一句话便说，“你家这楼真难爬！”“这件衣服不好看，一点都不适合你。”“这个茶真难喝。”再不就是“你这张名片真老土！”“活着不如死了值钱！”这些脱口而出的话语里包含批评，虽然我们是无心去批评指责，只是想打一个圆尝有一个开场白，而在客户听起来，感觉就不太舒服了。

2、杜绝主观性的议题

在商言商，与你推销没有什么关系的话题，你最好不要参与去议论，比如政治、宗教等涉及主观意识，无论你说是对是错，这对于你的推销都没有什么实质意义。

3、少用专业性术语

业务员把客户当作是同仁在训练他们，满口都是专业，让人怎么能接受？既然听不懂，还谈何购买产品呢？如果你能把这些术语，用简单的话语来进行转换，让人听后明明白白，才有效达到[沟通](#)目的，产品销售也才会达到没有阻碍。

4、不说夸大不实之词

不要夸大产品的功能！这一不实的行为，客户在日后的享用产品中，终究会清楚你所说的话是真是假。不能因为要达到一时的销售业绩，你就要夸大产品的功能和价值，这势必会埋下一颗“定时炸弹”，一旦纠纷产生，后果将不堪设想。

5、禁用攻击性话语

我们可以经常看到这样的场面，同业里的业务人员带有攻击性色彩的话语，攻击竞争对手，甚至有的人把对方说得一钱不值，致使整个行业形象在人心目中不理想。我们多数的推销员在说出这些攻击性话题时，缺乏理性思考，却不知，无论是对人、对事、对物的攻击词句，都会造成准客户的反感，因为你说的的时候是站在一个角度看问题，不见得每一个人都人是与你站在同一个角度，你表现得太过于主观，反而会适得其反，对你的销售也只能是有害无益。

6、避谈隐私问题

与客户打交道，主要是要把握对方的需求，而不是一张口就大谈特谈隐私问题，这也是我们推销员常犯的一个错误。有些推销员会说，我谈的都是自己的隐私问题，这有什么关系？就算你只谈自己的隐私问题，不去谈论别人，试问你推心置腹地把你的婚姻、性[生活](#)、财务等情况和盘托出，能对你的销售产生实质性的进展？也许你还会说，我们与客户不谈这些，直插主题谈业务难以开展，谈谈无妨，其实，这种“八卦式”的谈论是毫无意义的，浪费时间不说，更浪费你推销商机。

7、少问质疑性话题

业务过程中，你很担心准客户听不懂你所说的一切，而不断地以担心对方不理解你的意思质疑对方，“你懂吗”“你知道吗？”“你明白我的意思吗？”“这么简单的问题，你了解吗？”，似乎一种长者或老师的口吻质疑这些让人反感的话题。众所周知，从销售心理学来讲，一直质疑客户的理解力，客户会产生不满感，这种方式往往让客户感觉得不到起码的尊重，逆反心理也会随之产生，可以说是销售中的一大忌。

8、变通枯燥性话题

在销售中有些枯燥性的话题，也许你不得不去讲解给客户听，但这些话题可以说是人人都不爱听，甚至是听你讲就想打瞌睡。但是，出于业务所迫，建议你还是将这类话语，讲得简单一些，可用概括来一带而过。这样，客户听了才不会产生倦意，让你的销售达到有效性。如果有些相当重要的话语，非要跟你的客户讲清楚，那么，我建议你不要拼命去硬塞给他们，在你讲解的过程中，倒不如，换一种角度。

9、回避不雅之言

每个人都希望与有涵养、有层次的人在一起，相反，不愿与那些“粗口成章”的人交往。同样，在我们销售中，不雅之言，对我们销售产品，必将带来负面影响。诸如，我们推销寿险时，你最好回避“死亡”、“没命了”“完蛋了”，诸如此类的词藻。然而，有经验的推销员，往往在处理这些不雅之言时，都会以委婉的话来表达这些敏感的词，如“丧失生命”“出门不再回来”等替代这些人们不爱听的语术。