

商务师业务外语英语:外贸销售英语100招（二）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/285/2021\\_2022\\_\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_8A\\_A1\\_E5\\_B8\\_88\\_E4\\_c67\\_285477.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/285/2021_2022__E5_95_86_E5_8A_A1_E5_B8_88_E4_c67_285477.htm) 21. 如何让顾客试穿 展示商品的下一步就是顾客试穿了，可以说“Please try on

whichever you like.”（随便试）或“Would you like to try it on?”（要不要试穿一下？）

22. 如何说明用途 商品要买得好，推销员对商品必须有足够的了解，说明使用方法的简易及商品的来用性，往往有利于顾客下决心购买，所以一句“Well, the self-filling device is simple.”（这种自动充墨装置十分简单）

对您的推销术有举一反三之效的。23. 如何介绍新产品 优秀推销员除了要有说服力、自信心和洞悉顾客心理的能力外，还要能经常介绍公司的最新或最畅销的产品。可以说

“This is our newest product.”或“This is our most recently developed product.”（这是我公司最新产品），甚至还可以强调

“They are of the newest patterns that can be obtained in town”（这个款式目前在市面上绝无仅有）。

24. 如何说明产品特色 面对令人眼花缭乱的产品，特色是顾客考虑的要素之一。所以，把“Its durability will be an agreeable surprise to you.”（它的耐久性将让您吃惊）常挂嘴边是必要。

25. 如何介绍设计风格 顾客对衣饰的品位越来越高，所以必须掌握顾客的特殊喜好，下面的句子就显得很重要：

“Do you enjoy the Italian style?”（喜欢意大利款式吗？）；“Let me introduce the designers.”（让我为您介绍设计师所设计的）

26. 如何帮客人搭配 推销致胜的关键是要懂得搭配之道。如今的顾客已不是因为需要，或是因为缺乏而购买衣物，而是为了搭配原有物品，比

如西装配领带，上衣配裤子等等。因此，“The gray one suits you well”（灰色比较适合您）之类的句子，就成了流行的推销用语。

27. 如何推荐特卖品 一般而言，每家商号都有自己的特色或特制品，这句“*Its our specialty*”（这是本店的特制品）要用得很娴熟。总之，无论是推销的商店，还是推销本身都要风格独具，才能立于不败之地。

28. 如何提出保证 保证有很多种，如保证期（*warranty*）、耐用性（*durability*）、新奇度（*novelty*）、价格低（*reasonable price*）等等。可以使用“*It has a five-year guarantee against mechanical defects*”（机件保用五年）之类的语句。

29. 如何附送赠品 附送赠品是经久不衰的推销手法，因此，像“*That includes an extra pair of shoelaces and a bottle of polish*”（附送鞋带一对及鞋油一瓶）这类的说法是能讨顾客欢心的。

30. 如何讨论款式 与顾客讨论款式，既能对顾客表示尊重，又能抓住顾客的实际需求。像“*How do you like this one?*”（您觉得这件如何？）或“*Will you not try that one?*”（试试那件怎么样？）这类话语往往是讨论的前奏，如果能加上“*This style is quite elegant, I think youll like it.*”这句话，则交易更易成功。

31. 如何说明使用方法 不管交易是否达成，都要不厌其烦地向顾客解释使用方法，以建立彼此信心。比如，要说明水壶的使用方法，可以说“*Could you pull out the black stopper of the pot before you pour, please?*”（倒水之前，先把水壶的褐色塞子拉开）。

32. 如何说明注意事项 买卖的同时，应该将注意事项向顾客交待清楚，免得日后发生纠纷事小，影响商誉事大。因此，像“*You can exchange it provided its clean*”（如果还是干净的，可以要求退换）或“*Im sorry we wont refund you.*”（很抱歉，

我们概不退款)一定要表述清楚。33. 如何登门拜访 登门拜访顾客, 挖掘潜在购买力, 是必须的; 而寒暄的第一句往往决定成败, 因而诚恳亲切的“Whats your pleasure if I may ask”之类的话无论如何是要说的。34. 如何电话拜访 电话拜访也是必备手段之一, 同样也需注意礼节和态度。一般先要询问对方此时听电话是否方便, 然后再说明来意“ Ill do my best for you” (我会尽最大努力来达成您的心愿) 35. 如何说最低消费 尽管菜单都已标明最低消费, 除非想被炒鱿鱼, 否则顾客问起来, 还是得毕恭毕敬地回答“ Im afraid the minimum charge for any first order is ¥ 100” (我们的最低消费是100元), 而不能说: “菜单上有, 您不会自己看呀?!” 36. 如何拒绝降价 顾客讨价还价几乎是不可避免的事情, 直接说no的推销员估计很少, 所以你应该充分解释“ We make so little on this line!” (这方面的东西我们没\*\*\*) 37. 如何拒绝小费 如果店铺规定不能收取小费, 你可婉拒顾客: “ Its so kind of you, sir. But we cant accept your tips” (先生您太好了, 不过我们不能收取小费) 38. 如何说明高/低价位 一分钱, 一分货。如果顾客抱怨价格太高, 您可以说: “ We have cheaper products if you want. But value depends on expense” (如果您愿意, 我们有更便宜的商品, 但是价值完全取决于价格高低) 39. 如何谢绝讨价还价 如果没有议价的余地, 态度虽然要坚定, 但口气仍要十分委婉: “ We have but one price, sir.” (我们不二价的) 或“ Sorry we cant reduce the price, sir.” (很抱歉, 我们没办法降低价格) 40. 如何说分期付款 如今分期付款很流行, 所以要学会说: “ You can buy them by installment” 100Test 下载频道开通, 各类考试题目直接下载。详细请访问

