



COMIC SALES:  
talking skills for customers



这样说话，没有顾客可以拒绝

# 漫画销售话术

## 轻松搞定客户的说话技巧

揭秘 **43** 个心理学法则在销售话术中的运用  
业绩增长就靠它，卖货卖到笑哈哈

厚朴 —— 编著

清华大学出版社

新时代·营销新理念

# 漫画销售话术

## 轻松搞定客户的说话技巧

厚 朴 编著

清华大学出版社  
北 京

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。  
版权所有，侵权必究。举报：010-62782989，  
beiqinquan@tup.tsinghua.edu.cn。

### 图书在版编目（CIP）数据

漫画销售话术：轻松搞定客户的说话技巧／厚朴编著．—北京：清  
华大学出版社，2022.9

（新时代·营销新理念）

ISBN 978-7-302-60810-3

I. ①漫… II. ①厚… III. ①销售—语言艺术 IV.  
①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字（2022）第080029号

责任编辑：刘 洋

封面设计：徐 超

版式设计：方加青

责任校对：王凤芝

责任印制：杨 艳

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>，<http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦A座

邮 编：100084

社 总 机：010-83470000

邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969，c-  
service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015，zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者：三河市国英印务有限公司

经 销：全国新华书店

开 本：170mm×240mm

印 张：12.75

字 数：199千字

版 次：2022年9月第1版

印 次：2022年9月第1次印刷

定 价：79.00元

---

产品编号：095416-01

# 内容简介

本书是一本探究客户心理及回应话术的方法和工具书，从链接陌生客户到成交，共列举了40多个常见销售场景下的应对技巧和话术。本书不仅为读者讲解优秀的话术范本，而且还探究其背后的心理学原理和法则，同时总结和提炼出话术“公式”，为读者解读销售中的关键要领。为了符合碎片化时代读者的阅读习惯，本书采用了漫画的形式进行创作，让阅读变得更加轻松和有趣。

本书适合各行各业从事销售相关工作的人士阅读。对于销售新人来说，这本书可以让你对销售工作快速上手、少走弯路。对于有一定经验的销售人员来说，这本书可以让你掌握销售关键要领，提升客户转化率。

# 作者简介



## 厚朴

本名王建华，15年营销咨询与培训经验，擅长品牌营销策划、营销模式设计、客户转化率提升、销售话术提炼。方太厨电、天猫优品、恒洁卫浴、洋河酒业营销训战教官，曾荣获联想笔记本营销大赛冠军、王老吉营销大赛二等奖。出版图书6本，《销售与市场》《企业管理》杂志撰稿人，发表文章20余篇。

# 前言PREFACE 掌握关键话术，获客快人一步

做销售没有话术，就像打猎时没有工具，战斗时没有武器，销售话术是销售人员入门时必备的“工具”和“武器”。我们经常会遇到客户说“太贵了”“款式太少了”“随便看看”“再考虑考虑”“回家商量商量”等，如果你没有准备好回应话术，你很可能因为回答得不够理想而错失很多优质客户。说话方式失之毫厘，结果可能差之千里。

有很多销售人员虽然知道话术的重要性，花费大量时间抄写和背诵优秀的话术范本，但进步缓慢。因为学习成长并不是“走直线”，而是“上台阶”，光花时间是足够的，还必须领悟到上每个台阶的要领。如果你没有领悟到上更高台阶的要领，就只会处于“停止不前”的状态。而你一旦掌握了其中的要领，就能扶摇直上、一日千里。

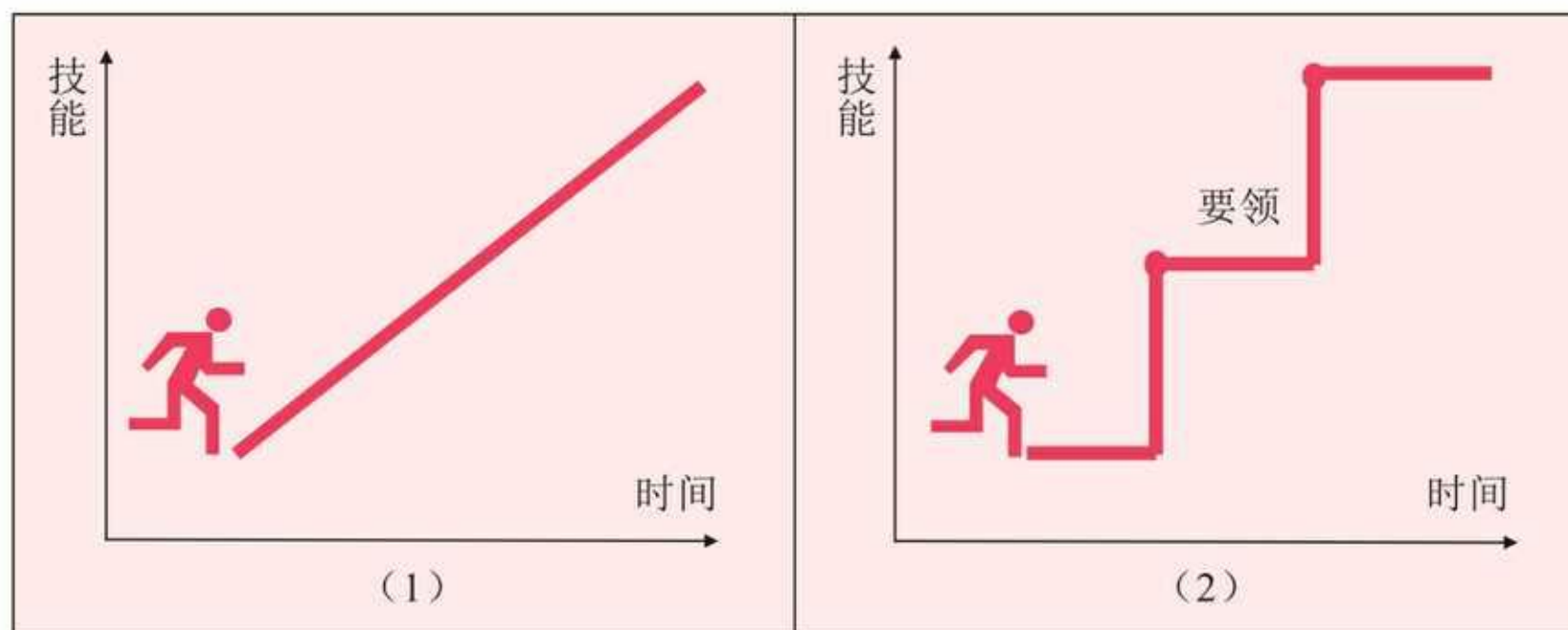


图1 学习成长曲线

市面上关于销售的书很多，但很少有对销售话术中的“要领”进行全面总结的，本书正是弥补了这一缺憾。本书从客户“链接”到“成交”，共列举了43个常见销售场景，每个场景都是针对销售中的普

遍“痛点”，比如“如何加陌生客户微信”“如何成功邀约客户”“如何问客户问题”“客户讨价还价如何应对”“如何让客户帮你转介绍”，等等。本书并不是泛泛地讲解优秀话术案例，而是探究其背后的心理学原理和法则，并且提炼和总结出话术“公式”，为读者解读其中的要领。为了符合碎片化时代读者的阅读习惯，本书还采用了漫画的形式进行创作，让阅读变得更加轻松和有趣。

本书共分为链接客户、建立信任、了解需求、推荐产品、处理异议、讨价还价、促使成交和裂变扩增八个部分，覆盖了销售的全流程。对于想要从事销售工作的人来说，这是一本很好的“教科书”，它可以让你在销售的路上快速上手、少走弯路。对于想要学习和提升销售技能的人来说，这是一本必备的“参考书”，它可以帮助你提升销售能力，实现业绩增长。希望这本书能够让你开卷有益，让忙碌的工作变得更有效率！



# 目录

[内容简介](#)

[作者简介](#)

[前言PREFACE 掌握关键话术，获客快人一步](#)

## [第一章 链接客户](#)

[场景01 给陌生客户打电话，如何开场不会被挂断？](#)

[场景02 如何邀约客户更容易成功？](#)

[场景03 客户说“时间定不下来”，该如何应对？](#)

[场景04 如何加客户微信不容易被拒绝？](#)

[场景05 加完客户微信，如何发第一条信息？](#)

[场景06 给客户微信发什么，客户会马上回复你？](#)

## [第二章 建立信任](#)

[场景07 客户说“没听过你们这个牌子”，如何应对？](#)

[场景08 刚接触客户，如何避免客户抗拒？](#)

[场景09 客户问“产品效果好吗”，如何回应？](#)

[场景10 如何赞美客户，客户招架不住？](#)

[场景11 获得客户信任最有杀伤力的话是什么？](#)

[场景12 与客户对话陷入僵局，如何一句话挽回信任？](#)

## [第三章 了解需求](#)

[场景13 客户上来就问“最低多少钱”，如何回应？](#)

[场景14 客户说“我随便看看”，如何应对？](#)

[场景15 为什么你提的问题，客户总是不愿回答？](#)

[场景16 向客户提问，如何问到点子上？](#)

[场景17 挖到客户的痛点，是否应该马上推荐产品？](#)

## [第四章 推荐产品](#)

[场景18 客户问“能否推荐一款好点的产品”，如何回应？](#)

[场景19 客户问“请问××款还有吗”，如何回应？](#)

[场景20 客户问“这款产品好在哪儿呢”，如何回应？](#)

场景21 如何让客户听懂艰涩的产品概念？

场景22 客户说“两款都挺好，不知该选哪款”，如何应对？

## 第五章 处理异议

场景23 客户问“你的产品比别人的好在哪里呢”，如何回应？

场景24 客户说“你们家款式太少了”，如何应对？

场景25 客户的同伴说你的产品一般，如何应对？

场景26 客户问“你能保证效果吗”，如何正确回应？

场景27 客户问“不要赠品，能否折现呢”，如何回应？

场景28 客户问“如果不满意，可以退货吗？”，如何回应？

## 第六章 讨价还价

场景29 客户说“你们家的东西卖得比别人家的贵”，如何应对？

场景30 客户问“东西能再便宜点吗”，如何回应？

场景31 客户说“太贵了”，如何应对？

场景32 客户说“预算不够”，如何应对？

场景33 客户说“不打折的话就不买了”，如何应对？

## 第七章 促使成交

场景34 客户说“这款产品挺好的”，如何快速签单？

场景35 客户说“我再考虑一下”，如何应对？

场景36 客户说“我要和××商量商量”，如何应对？

场景37 客户说“到别处再转转”，如何应对？

场景38 客户说“需要的话我再联系你”，如何应对？

## 第八章 裂变扩增

场景39 客户说“效果好的话，我帮你推荐”，如何应对？

场景40 如何要求客户转发朋友圈，客户会欣然同意？

场景41 如何求老客户帮你介绍新客户？

场景42 异业合作洽谈，如何让对方愿意给你带单？

场景43 如何进行一场精彩的销售演讲？

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《漫画销售话术》厚朴 著.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/2711.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

