

# NGHỆ THUẬT THUYẾT PHỤC KHÁCH MUA HÀNG

**Bán hàng là cả một “nghệ thuật”. Muốn thuyết phục được khách mua hàng, bạn phải hiểu được động cơ mua hàng của người tiêu dùng, và dựa trên cơ sở đó, đưa ra những lời thuyết minh hợp lý cho mặt hàng bạn bán**

Sau đây là vài động cơ phổ biến nhất khiến cho người mua bỏ tiền ra sắm cho mình một mặt hàng nào đó.

## 1. Để thu được lợi nhuận

Đây là mục đích của các doanh nghiệp, các vị lãnh đạo, hay những khách mua buôn. Mục đích thu lại lợi nhuận là động lực chính thúc đẩy hoạt động của bất kỳ ngành nghề kinh doanh nào.

Bởi thế, một nhân viên bán hàng có tài là người biết cách thuyết phục cho khách hàng rằng mặt hàng này sẽ làm tăng lợi nhuận và giảm chi phí cho họ - điều mà bất kỳ thương gia nào cũng mong muốn hướng tới.

Đôi khi, trong quá trình thương thảo với đối tác là người bán sỉ, cần nhấn mạnh tới nhu cầu của khách mua lẻ, bởi chính thị hiếu của khách hàng này cuối cùng sẽ ảnh hưởng tới hiệu quả kinh doanh của người bán buôn.

Những câu kiểu như “Loại nước gội đầu này có vỏ hộp rất đẹp mắt, chúng tôi bán rất chạy. Loại bao bì sặc sỡ hấp dẫn như thế sẽ giúp cho anh (chị) bán được hàng với số lượng lớn và thu lợi nhuận trong thời gian ngắn nhất”... rất nên bằng cách nào đó lọt vào tai khách hàng.

## 2. Tiết kiệm thời gian

Ngày nay, với nhịp sống bận rộn của thời hiện đại, khái niệm “tiết kiệm thời gian” càng ngày càng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. “Thời gian là vàng bạc”- và câu này không chỉ đúng với các nhà kinh doanh, mà còn áp dụng cả với các bà nội trợ.

Những cách nói tương tự như “Sơ đồ vận tải của chúng tôi đã được thử nghiệm qua một thời gian dài và tỏ ra rất hiệu quả, đối với công ty của các anh (chị), điều này có nghĩa là hàng hóa sẽ được đưa tới địa điểm cần thiết trong khoảng thời gian ngắn nhất” chắc chắn sẽ tạo ấn tượng tốt với khách mua hàng.

### **3. Vì vẻ hấp dẫn của hàng hóa**

Nhiều khách hàng bỏ tiền sắm một đồ vật nào đó chỉ bởi vì bề ngoài đẹp đẽ của mặt hàng, chứ chưa hẳn do tác dụng thực sự của nó. Một lượng đông đảo các khách hàng loại này là chị em phụ nữ.

Nhân viên bán hàng tinh ý sẽ biết gợi những câu kiểu như “Trên bề mặt của loại vải này có những sợi đặc biệt tạo nên vẻ bóng mờ rất sang. May váy dạ hội bằng vải này, chị sẽ thành bà hoàng của bất kỳ buổi dạ hội nào”.

### **4. Vì cảm giác thoải mái và dễ chịu khi sử dụng**

Khi chọn mua quần áo, phần lớn khách hàng thường tự hỏi: “Không biết mặc quần áo này có thoải mái, dễ đi lại, thoáng mát... không?” Hay khi mua bàn ghế, chúng ta cũng thích chọn loại đi vắng mềm mại, êm ái.

Bởi thế nếu bạn là người bán hàng giỏi, bao giờ cũng nên chú ý hỏi khách mua “Anh (chị) mặc vào cảm thấy thế nào?” hay “Loại ghế nào thì anh (chị) ngồi thấy thoải mái hơn?”.

### **5. Vì muốn khác lạ với mọi người**

Nhiều người muốn đồ dùng mình sắm phải khác lạ, để tách ra nổi bật giữa xung quanh. Bởi vậy những câu thuyết minh kèm theo khi bán hàng kiểu như “mặt hàng này rất độc đáo, bán với số lượng hạn chế”... sẽ gây tác dụng rất mạnh với khách hàng.