# 陈安之老师十大成交法

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-09-11

*第一篇：陈安之老师十大成交法1、我要考虑一下：XX：很明显的，您不会花时间考虑这件事情，除非您对这产品真的感兴趣，对吗？您说考虑一下，不会是为了躲开我吧？因此，我可以假设你会认真考虑这事儿，让我了解一下你要考虑的是什么呢？是产品品质？是售...*

**第一篇：陈安之老师十大成交法**

1、我要考虑一下：

XX：很明显的，您不会花时间考虑这件事情，除非您对这产品真的感兴趣，对吗？您说考虑一下，不会是为了躲开我吧？

因此，我可以假设你会认真考虑这事儿，让我了解一下你要考虑的是什么呢？是产品品质？是售后服务？还是我漏讲了什么？老实说，有没有可能是钱的问题呢？

2、鲍威尔将军成交法

XXX、鲍威尔将军曾经说过：“拖延一项决定比不作决定或做错误的决定让美国的损失更大”。

我们今天讨论的就是一项决定，是不是呢？

假如你说是，您和您的企业将会--------

假如你说不是，没有什么会改变，明天将会和今天一样。

假如你现在说是，那你将得到的好处（列出你产品的好处）

3、不景气成交法

XXX、多年前，我学到一个人生的真理，当别人都在抛售时成功人士购买。卖出当别人都在买进。最近许多人都在谈论不景气，而我们公司决定不让不景气来困扰我们。你知道为什么吗？因为今天的成功者们大都是在不景气的时候创造了他们的根基。他们看到的是长期的机会而不是眼前短期的挑战。因此他们成功，当然他们必须做出正确的决策，今天，您愿意做出这样一个正确的决策吗？

4、是与不是成交法

XXX、当你说是取代说不是，您的生活才会真正得到好处，对吗？

当你对这一件产品说是，你不是在对我说是，而是对您自己未来可能得到的美好生活说是。当你说不，你的人生不会有任何改变，对吗？所以，当你说是，生命才会真正有所改变 对吗？

5、没有预算成交法

XXX、我完全理解你的观点，一个成功的公司都要编制预算，预算是引导每一个公司达成目标的工具。但工具本身需要具备有弹性，你说是吗？今天我们所讨论的产品就是帮助您的公司拥有长期的竞争力，确保公司永续经营和发展。在这种情况之下，您是愿意调整您的预算还是让预算来控制您的行动呢？

6、顾客杀价成交法：

XXX、我能够了解您这样的想法，通常顾客在选择一件产品时候，会注意三个方面； 最好的品质 最好的服务 最低的价格

但是在现实生活中，我们还从未见过哪个公司既能提供最好的品质、最好的服务，又能提供最低的价格，也就是说三个条件同时达到，是不大可能的事情，您说是吗？假如您今天要选择我们的产品，您愿意牺牲那个方面呢？是品质？是服务？如果多投资一点点，就能得到您最想得到的品质和服务，应该是满值得的事情，XXX，您说呢？

7、十倍测试成交法

某先生：多年前，我发现了一种完善测试一件事情方法，就看该产品能否经过十倍的测试。例如：你可能投资在住宅、车子、服饰等为了给您带来快乐的事情上，但在拥有一段时间后，你是否可以肯定的回答，您现在还愿不愿为它比过去多支付十倍的价钱呢？假如今天你上了一个课程，它帮助您增加了个人魅力及收入，那您所付出的就值得了。在我们的日常生活中有些事情在我们想想之后，感觉到他的好处是我们明天还愿意支付十倍价钱的。

8、No/Yes成交法

ⅹⅹ先生，在生活中，有很多推销员，他们都很自信，并且有很多充足的理由向您推销产品，当然，您可以向其中一个或全部推销员说NO，是吗？这些年，我的经验告诉我一个无法抗拒的事实，没有人会对我说NO。当顾客说不时，他不是在向我说不，他是在向自己未来的幸福生活说不。今天，如果你有一项很好的产品，顾客也对它很感兴趣，您会不会让你的顾客找个借口说NO呢？（当然不会）所以，今天我也不会让您对我说NO。

9、经济真理成交法

某先生，有时候，以价格来引导我们做购买的决策并不一定是正确的，对吗？没有人会为一项产品投资过多的金钱，但是，有时候投资过少也是问题。投资太多，最多你损失了一些钱，但是投资太少，购买的产品又不会带给你预期的满足。我很少发现，你可用最低价格买到最高品质的产品，这是经济的真理。在购买任何产品时，有时多投资一点来平衡你的风险是很明智的选择，对吗？只要你同意我的看法，为何不多投资一点选择我的产品？毕竟选择普通产品所带来的不便是很难释怀的。当你选择较好的产品所带来的好处及满足时，价格已经不是很重要的了，你说是不是呢？

10、双方拿不定主意成交法

某先生与小姐：当两个人在一起做同一项决策时，要找到一个可以100%满足两个人需求的方案通常是不太可能的，因此，生命在这里再次成为一种妥协。我们可以用以下问题来做一次更适当（正确）的评估。拥有这个产品是不是能满足两位大部分的需求呢？假如是的话，为何不给自己一项对自己未来有绝大好处的机会呢？

**第二篇：陈安之的十大成交法!**

·陈安之的十大成交法！

一、“我要考虑一下”

A、某某先生，很明显的，您不会说您要考虑一下，除非您对我们的产品真的感兴趣，对吗

B、是的

A、我的意思是，您不会说要考虑以下我，只是为了要躲开我吧

B、不是不是

A、因此我可以假设，您回去会认真考虑我们的产品是吗？某某先生，我刚才是否漏讲什么，还是哪里没有说清楚，导致您需要考虑一下呢？某先生，说正经的，是不是钱的问题呢

二、“别家比你家便宜”

某某先生，那可能是真的。

在这个世界，我们都希望以最低的价格买到最高质量的产品，依我个人的了解，顾客购产品时通常会注意三件事情：1，产品的质量2，产品的价格3，产品的服务。从未发现有任何一家公司能以最低的价格提供最高质量的产品和服务，就好象奔驰不能卖桑塔纳的价格，您说是吗？

三、“一分钱一分货”

某某先生，有时候以价格引导我们做购买决策不是完全有智慧的，没有人会为某项产品投资太多，但投资太少也有他的问题存在，投资太多最多损失一些钱，投资太少您所付出的就更多了，因为您所购买的产品无法达到预期的满足，在这个世界上，我们很少有机会可以用最少的钱买到最好的产品，这就是经济的道理，也就是一个钱一分货的道理，您说是吗？

四、“超出预算”

某某先生，我完全可以了解这一点。

一个完善管理的公司，需要仔细的编制预算，预算是帮助公司达成目标的重要工具，但工具本身具有弹性是吗？假如今天有一项产品，能带给公司长期的利润和竞争力，身为企业决策者，您是让预算控制您，还是您来主控预算呢？

五、“十倍测试成交法”

某某先生，多年前我发现完善测试某项产品的价值，就是看它是否经得起十倍测试的考验，例如，你可能投资在房子、衣服、珠宝或其他为您带来乐趣的事物上，但拥有他们一段时间后，你是否肯定的回答这个问题呢？您是愿意付出比当初多十倍的价格来拥有呢？

例如，您可能在投资在健康、咨询上，而您的身体得到改善：或是投资在形象上的改变，让您更有信心，赚到更多的钱，那您所付出的也就是值得了。有些产品，当我们拥有一段时间后，我们会发现它我们的改变（好处）我们会付出十倍的价格来拥有它

六、“不要”成交法

某某先生，在这个世界上有许多推销员，他们有信心，他们有很多理由说服您购买他们的产品，当然您可以向任何一位或所有的推销员说„不‟

我的经验告诉我一个无法抗拒的事实，没有人可以对我的产品说„不‟！当他对我产品说不的时候，事实上他是在对您未来的幸福、快乐和财富说：不！

某某先生，假如您今天有一项产品，顾客非常需要它，您会不会因为顾客一点小小的问题而让他对您说不吧

所以今天我也不会让您对我说：不！

七、对方二人拿不定主意

某某先生，某某女士，当两人一起做决策时，要找到一个100%满足双方需求的解决方案，这是不太可能的了，因此，生命是否满足了您们二位大部分的需求，如果是的话，为什么个自己得到更大好处的机会呢？

八、鲍威尔成交法

美国国务院鲍威尔曾经说过：拖延一项决定比做错误决定浪费更多美国人民企业政府的时间和金钱，而我们今天讨论的就是一项决定，是吗？

假如您说好，那会如何呢？假如您说不好（不是）又会如何呢？

假如您说不好，事情不会有任何的改变，明天将跟今天是一样的，假如你说好，这是您即将得到的好处，显然说好比说不好对您更有帮助是吗？既然如此，何不把产品买下来？

九、经济不紧气成交法

某某先生，多年前我学到了一个真理，成功者购买当别人卖出，卖出当别人买进。最近有很多人谈到市场不景气，但在我们的公司，我们绝对不会让不景气来困扰我们，您知道为什么吗？因为今天有很多拥有很多财富的人，都是在不景气的时候建立的了，他们成功的基础，他们看到了长期的机会而不是短期的挑战，因为他们做出了购买决定而成功，当然他们也必须愿意做出这样的决定。

某某先生，今天您有相同的机会，可以做出相同的决定，您愿意吗？

十、每日投资成交法

**第三篇：陈安之老师经典演讲稿**

陈安之老师经典演讲稿

简单的行为，改变你一生。跟随成功者的简单行为，重复的做，反复的学。这就是27岁的陈安之成为亿万富翁的秘诀。）内容简介:

1、世界上只有3％的人非常成功，另外97％的人成为普通人。3％的人之所以成功，因为他们拥有强烈的、明确的成功的动机。

2、要成功就要跟成功者在一起。

3、成功者，凡事主动出击。

4、成功就不要找借口，要借口就不会成功。

5、要研究成功者的策略、想法和行为习惯。

6、成功者是比别人多做一下、坚持到底的人。

7、成功者拥有强烈的坚定的信念。

8、成功者“热爱痛苦”。

9、成功者拥有的信念之一：过去不等于未来。

10、成功者拥有的信念之二：没有失败，只有暂时停止成功。

11、成功者拥有的信念之三：我没有得到我想要的，那么我将得到更好的。

12、成功者愿意做别人不愿做的事。

13、成功者做别人不敢做的事，做别人做不到的事。

14、成功者总是用最短的时间，采取最大量的行动。

15、成功者每天累积知识和人脉关系的质和量。

16、任何成功者都是靠投资脑袋赚钱。

17、成功者拥有良好的态度，一流的技巧和能力。

18、成功的态度决定一切，即必须要有全力以赴的态度。

19、技巧和能力也决定一切。

20、态度好的人，赚钱的机会比较多。

21、顾客买的是好的服务态度和良好的服务精神。

22、成功者的目标都是成为行业的第一名，而决不是赚钱。更多学习登陆 永远成功网

www.feisuxs

www.feisuxs

陈安之课程报名咨询QQ：863799908，23、成功的步骤：

明确的目标——详细的计划——立即行动——随时修正——坚持到底

24、只有检讨才是成功之母（每天早晚检讨两次，一年就多了700％修正错误、获取成功的机会）。

25、成功的第一步，天天看“梦想板”。

26、让成功的目标视觉化，反复加深印象。

27、订目标－做计划－大量行动。

28、反复认为自己是什么，就会成为什么。

29、当有人说你“疯”了的时候，可能你就要成功了。

30、要想成为什么人，就要和什么人在一起。想成功就和成功的人在一起，想快乐就和快乐的人在一起，想健康，就和健康的人在一起。

31、只有充分放松，才能有力出击。更多相关精彩成功日志分享,更多学习请加QQ：863799908，

32、目标要实现，一专注，二重复。

33、每天手写核心目标十遍以上。

34、成功是很简单的事：只要方法正确。

35、成功者决不放弃，放弃者永不成功。

36、坚持到底，决不放弃，成功的保证。

在他的演讲中，有一个故事提到了两次：

美国一所大学的篮球队，已经连续输了十场比赛。校方决定请一位很有名的教练来。教练来了以后带着球队进行第十一场比赛，在比赛快到终场结束时，球队还落后30＋分，教练召集所有队员，问：你们会不会放弃？队员嘴里说着不会，但头却象小鸡啄米似的。这时教练问：如果乔丹连续输了十场比赛，第十一场终场结束前落后30分，他会不会放弃？队员大声说不会！教练又问：如果拳王阿里连续输了十场，第十一场结束前还落后30分，他会不会放弃？队员大声说不会！教练又问：爱迪生在发明电灯之前失败了很多次，他会不会说放弃？队员大声说不会！教练又问：米勒会不会放弃？队员很困惑，下面无声。于是有队员问：请问教练，米勒是谁？教练说：是的，米勒就是放弃的那个家伙，所以大家都不知道他是谁。

**第四篇：陈安之老师简介**

陈安之老师简介

陈安之是当今国际上继卡耐基之后的第四代励志成功学大师，也是世界华人中惟一一位国际级励志成功学大师。他被千万人尊称为：“能改变命运的激励大师！”世界华人成功学授学权威。他从17岁到21岁之间，做过餐厅服务生、卖过净水器、汽车、皮肤保养品、电话卡、超级市场折价券、巧克力批发、邮购等18项工作，到21岁时，银行存款簿的金额是000.00，丝毫没有一点点进展，就在他不断摸索成功方法时，一本书，一堂课改变了陈安之的人生轨迹。他遇到了人生中的第一位恩师——世界潜能激励大师安东尼•罗宾。此后，他追随安东尼•罗宾进行课程推广，并最终成为一名成功的演讲家；25岁创业；27岁成为亿万富翁；18年拜访了100多位世界顶尖的成功者，创造了独特而震撼人心的“超级成功学”，视听著作畅销海内外15年，激励了无数人下定决心：“我一定要成功！

**第五篇：陈安之老师演讲稿**

陈安之老师演讲稿--人才法则36条人才法则1：世上3%的人有强烈的成功动机。

人才法则2：要成功，就要跟成功者在一起。

人才法则3：成功者，凡事主动出击。

人才法则4：要成功就不要有借口，要借口就难以成功。

人才法则5：要研究成功者的想法、策略和行为习惯。

人才法则6：成功者是比对手多做一下，坚持到底的人。

人才法则7：成功者拥有强烈坚定的信念。

人才法则8：成功者“热爱痛苦”。

人才法则9：“过去不等于未来”。

人才法则10：“没有失败——只有暂时停止成功”。

人才法则11：“我没有得到我要的，就即将得到更好的”。

人才法则12：“成功者愿意一般人不愿意做的事”。

人才法则13：“成功者做一般人做不到的事”。

人才法则14：“凡事以最短的时间，采取最大量的行动”。

人才法则15：成功者累积知识和人脉的质和量。

人才法则16：任何成功者，都靠投资脑袋赚钱。

人才法则17：成功者拥有一流的态度、技巧和能力。

人才法则18：成功的态度决定一切。

人才法则19：技巧和能力决定胜负。

人才法则20：态度好的人，赚钱的机会比较多。

人才法则21：顾客买的是服务态度和工作精神。

人才法则22：当你成为行业第一名时，财富和荣誉挡都挡不住。

人才法则23：成功五大步骤：

一、明确目标；

二、详细计划；

三、立刻行动；

四、修正行动；

五、坚持到底。

人才法则24：只有检讨才是成功之母。

人才法则25：成功的第一步——天天看“梦想榜”。

人才法则26：让成功的梦想视觉化，反复加深印象。

人才法则27：订目标——做计划——大量地行动。

人才法则28：反复认为自己是什么，就一定会成为什么。

人才法则29：当有人说你“疯”的时候，可能你要成功了。

人才法则30：要想成为什么人——就要和什么人在一起。

人才法则31：只有充分放松，才能有力地出击。

人才法则32：目标要实现：第一要专注，第二要重复。

人才法则33：每天手写核心目标十遍以上。

人才法则34：成功是很简单的事——只要方法正确。

人才法则35：成功者永不放弃，放弃者绝不成功。

人才法则36：坚持到底，绝不放弃——是成功的保证。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找