

1. 如果客户说：“我没时间！”那么推销员应该说：“我理解。我也老是时间不够用。不过只要3分钟，你就会相信，这是个对你绝对重要的议题……”

2. 如果客户说：“我现在没空！”推销员就应该说：“先生，美国富豪洛克菲勒说过，每个月花一天时间在钱上好好盘算，要比整整30天都工作来得重要！我们只要花25分钟的时间！麻烦你定个日子，选个你方便的时间！我星期一和星期二都会在贵公司附近，所以可以在星期一上午或者星期二下午来拜访你一下！”

3. 如果客户说：“我没兴趣。”那么推销员就应该说：“是，我完全理解，对一个谈不上相信或者手上没有什么资料的事情，你当然不可能立刻产生兴趣，有疑虑有问题是十分合理自然的，让我为你解说一下吧，星期几合适呢？……”

4. 如果客户说：“我没兴趣参加！”那么推销员就应该说：“我非常理解，先生，要你对不了解得有什么好处的东西感兴趣实在是强人所难。正因为如此，我才想向你亲自报告或说明。星期一或者星期二过来看你，行吗？”

5. 如果客户说：“请你把资料寄过来给我怎么样？”那么推销员就应该说：“先生，我们的资料都是精心设计的纲要和草案，必须配合人员的说明，而且要对每一位客户分别按个人情况再做修订，等于是量体裁衣。所以最好是我星期一或者星期二过来看你。你看上午还是下午比较好？”

6. 如果客户说：“抱歉，我没有钱！”那么推销员就应该说：“先生，我知道只有你才最了解自己的财务状况。不过，现在告急帮个全盘规划，对将来才会最有利！我可以在星期一或者星期二过来拜访吗？”或者是说：“我了解。要什么有什么的人毕竟不多，正因如此，我们现在开始选一种方法地，用最少的资金创造最大的利润，这不是对未来的最好保障吗？在这方面，我愿意贡献一己之力，可不可以下星期三，或者周末来拜见您呢？”

7. 如果客户说：“目前我们还无法确定业务发展会如何。”那么推销员就应该说：“先生，我们行销要担心这项业务日后的发展，你先参考一下，看看我们的供货方案优点在哪里，是不是可行。我星期一过来还是星期二比较好？”

8. 如果客户说：“要做决定的话，我得先跟合伙人谈谈！”那么推销员就应该说：“我完全理解，先生，我们什么时候可以跟你的合伙人一起谈？”

9. 如果客户说：“我们会再跟你联络！”那么推销员就应该说：“先生，也许你目前不会有什么太大的意愿，不过，我还是很乐意让你了解，要是能参与这项业务。对你会大有裨益！”

10. 如果客户说：“说来说去，还是要推销东西？”那么推销员就应该说：“我当然是很想销售东西给你了，不过要是能带给你让你觉得值得期望的，才会卖给你。有关这一点，我们要不要一起讨论研究看看？下星期一我来看你？还是你觉我星期五过来比较好？”

11. 如果客户说：“我要先好好想想。”那么推销员就应该说：“先生，其实相关的重点我们不是已经讨论过吗？容我真率地问一问：你顾虑的是什么？”

12. 如果客户说：“我再考虑考虑，下星期给你电话！”那么推销员就应该说：“欢迎你来电话，先生，你看这样会不会更简单些？我星期三下午晚一点的时候给你打电话，还是你觉得星期四上午比较好？”

13. 如果客户说：“我要先跟我太太商量一下！”那么推销员就应该说：“好，先生，我理解。

可不可以约夫人一起来谈谈？约在这个周末，或者您喜欢的哪一天？”

类似的拒绝自然还有很多，我们肯定无法一一列举出来，但是，处理的方法其实还是一样，寻就是要把拒绝转化为肯定，让客户拒绝的意愿动摇，推销员就乘机跟进，诱使客户接受自己的建议。