**销售中几个重要的因素**
作为一线的销售人员，尤其是在药房，面对面的与顾客交谈是不可避免的，我们在做销售的时候，把自己想象成顾客，换位思考可使自己的销售成功的起步。首先我们要思考的是以下六个要面对的问题。

1. 你是谁？首先我们在顾客到店来的时候就要想我们是谁，如果只是单纯的销售人员，那么我们的机会就会少一半，如果我们把自己想成顾客，换位思考，进药店我们想要干什么，这样成功的几率就大一些。
2. 你要给我谈什么？我们在与顾客交谈之前都应该建立一个好的开场白，先听顾客的主诉，不要一味的抢顾客的话题，让顾客充分的提出他的需求，这样我们才能从顾客的话题中寻找我们要的信息。而我们要谈的话题就要围绕顾客的需求来展开。让顾客有欲望和我们继续交谈下去。
3. 你所谈的事情对我有什么好处？这时候我们就要告诉顾客，我们所谈的事情对顾客的帮助，比如顾客买感冒药，我们就要告诉顾客，你给他介绍的药品能达到什么样的效果，吃了以后感冒就会痊愈。
4. 你证明你所讲的是事实？这时候我们可以用讲故事的方式消除顾客的疑虑，当然，首先我们要是一名合格的药品销售人员，对药品只是熟悉，不能随便乱举例子，职业操守很重要。
5. 为什么要给你买？这时候我们可以从产品的特点来入手了，比如说价格问题，这是我们太极最常遇到的问题，这时候怎么办，我们就应该从产品的质量入手，讲出药品的卖点，打动顾客摇摆不定的心。
6. 为什么我现在要给你买？这时候我们要强调现在买的好处，就比如说我们目前的活动，如果错过下次就没有这样的优惠了，要让顾客觉得是占了便宜，促成最后的销售。