

接近客户的技巧

CQFDC2012J

“接近客的三十秒决定了推的成”。接近客有三种方法:

- (1) ；
- (2) 直接拜；
- (3) 售信函。

重点:

(1) 什么是接近客户?

- ❖ 接近客户的含义
- ❖ 接近客户注意点

(2) 什么是接近客户话语?

- ❖ 接近客户谈话步骤
- ❖ 接近客户谈话范例

(3) 电话接近客户的技巧

- ❖ 电话接近的五个步骤
- ❖ 电话接近技巧范例

(4) 直接拜访接近客户的技巧

- ❖ 购买欲望的五个检测要点
- ❖ 购买能力的二个检测要点
- ❖ 面对接待人员的技巧
- ❖ 面对秘书的技巧
- ❖ 会见准客户的技巧

(5) 使用信函接近客户的技巧

什么是接近客户

接近客户的含意

“接近客的三十秒，决定了推的成”，是成功推人共同体的准，那么接近客到底指的是什么呢？接近客在技巧上，我定“由接触到准客，至切入主的段。”因此，接近客有二个重点：

(1) 明确您的主题是什么？

每次接近客有不同的主，例如主是想和未碰面的准客面，或想准客参展示。

(2) 选择接近客户的方式

接近客有三种方式——、直接拜、信函。

主与接近客的方式有很大地关，例如您的主是客面，是很好的接近客的工具。但要留意的是您最好不要将主充到推品的特性或品的价格，因若是您推的品复，是不适合使用切入上述的主。

接近客户注意点

从接触客到切入主的段,您要注意下列二点:

(1) 打开准客户的[心防]

接近客是从[未知的遭遇]开始，接近客是和从未面的人的接触。任何人碰到从未面的第三者，内心深是会有一些警戒心。相信您也不例外，当准客第一次接触推人：

①他是[主观的]

[主的]含意很多，包括个人穿着、打扮、短、品味，甚至高矮……等主上的感受，而生喜或不喜的直。

②他是[防卫的]

[防的]是指准客和推人之有一道的。

因此，只有在您能迅速地打开准客的[心防]后，才能敞开客的心胸，客才可能用心听您的。打开客心防的基本途径是：

- 生信任；
- 引起客的关注；
- 引起客的趣。

案例

坐火的人似乎都有一个共，那就是火上的食物价格高，不好吃，生也不那么人放心。同的料，市上每瓶三元，到了火上就要五元。火是一个封的市，在个封的市中，消者的大多是被迫的。尤其在硬坐，很多人愿在大天一桶一桶地泡自己上来的康傅，也不愿提供的晚餐。所以很多候列服人用手推叫非主食食物的候，量往往都是不容的。里提到的案例就是一次完美的推程，生在列的硬坐

第一次出——各色人等聚集在一起聊天。一个服人推着手推，喊了句“吃了……”，他在叫腿、猪脚和豆腐串。只有少数人，大多数人天。

第二次出——了一会，他又从另一端推着手推来了。次他没有叫，而是不地和乘客的是相同的“才的腿味道怎么，猪脚味道怎么”，被到的乘客。候有些乘客开始主他剩下的腿和猪脚。等他候，他手推上只剩下两三个被挑剩的腿和四个猪脚。也没什么好奇的，可能到晚餐，乘客都了，而且今天喜吃腿和猪脚的人比多了。

第三次出——大了半个小，他又出了。他看上很憨厚，穿得很一看就是个真的人。他是以那句开始：“吃了……”。然后是“又一猪脚、腿熟了哦，在惠，五的腿只四，六的猪脚也只四了，四可以吃好，而且可以吃。比外面的要便宜了。”就么，他的上一一直挂着真，是那地向第一次的乘客一句味道怎么。

就，从晚餐到夜宵大七个小的，他共了五六个手推的品，每次他的品都所剩无几。也就是每一个小多一点他就可以在列上售完成一手推的腿和猪脚。效率之高令人惊。不品的量提升了，他逐建立了于他的个人品牌——真的表情以及和可的声音。以至于后来几次他出的候，大家都看着他善意的笑了，重复也增多了。中途有另外一个服人也推着他的，着同的腿和猪脚，声音也比他的洪亮，比他的好听。但是量却不如他。

❖ 案例分析

❖ 看了上面的案例，也你得他和的人的没有什么区，然而仔想想，你就会他无形中将售的用的很完美。

❖ 第一，客至上：

❖ 他每次叫都是把潜在客也就是列上的乘客放在第一位

❖ 他的第一句就是提醒乘客吃了，而不是上来就直接叫他的品

❖ 他的第一句就拉近了与客的距离

❖ 第二，

❖ 他的品没有品牌，但是很

❖ 因他告人“又一熟了”，潜在意思就是已出了不止一。在潜意里，他委婉的在明量的同，告消者，他的品是受欢迎的。不至于消者他就是很直接的在推品，有些加于人，甚至生逆反心理。

❖ 第三，品利益点求

❖ 首先在价格上

❖ 在是品惠期

❖ 然后口味——好吃，量多——可以吃。

❖ 他相信自己的品最好，可以足客的需要，而且物有所。品的自信是售人具有的重要素。

❖ 做售的候，然每个人都知道以客中心，但是很多候我都略了多着想。

(2) 推销商品前，先销售自己

接近客技巧的第一个目就是先将自己推出去。

[客不是商品，而是商品的人]，句
金言，流已久。服力不是靠而有力的，而是
仰仗着推人止言出来的人性人格。

因此，接近客的重点是客一位以推
的代表抱有好感。

❖ 范例①

❖ 售人A：有人在？我是大林公司的售人，大勇。在忙中打您，想要向您教有关商店目前使用收机的事情？

❖ 商店老板：哦，我店里的收机有什么毛病？

❖ 售人A：并不是有什么毛病，我是想是否已到了需要新的候。

❖ 商店老板：没有回事，我店里的收机状况很好呀，使用起来像新的一，，我不想考台新的。

❖ 售人A：并不是！面李老板已更了新的收机呢。

❖ 商店老板：不好意思，您程而来，将来再

范例 ②

售A：老板在？我是大公司售人王正，在忙中打您。我是本地区的售人，常店。看到店一直生意都是那么好，在不

商店老板：您了，生意并不是那么好。

售A：店客的度非常的切，老板工的教育，一定非常用心，我也常常到家店，但像店服么好的在是少数；街的老板，您的管理也相当

商店老板：老板是的？老板的店也是非常的好，事上他也是我一直目的学象。

售A：老板果然不同凡响，老板也是以您模仿的象，不，老板昨天了一台新功能的收机，非常高，才提及老板的事情，因此，今天我才来打您！

商店老板：喔！他了一台新的收机呀？

售A：是的。老板是否也考更新的收机呢？目前您的收然也不，但是如果使用一台有更多的功能，速度也快的新型收机，您的客不用排等太久，因而会更喜光您的店。板一定要考台新的收机。

分析：

- ✧ 比范例中售人A和售人B接近客的方法，很容易代表 A在初次接近客，直接方收机，人有突兀的感，遭到刘管理者反：“店里的收机有什么毛病？”
- ✧ 然后代表又不知重地抬出面的管理者已机一事来企服刘管理者。就更了刘管理者的逆反心理。

❖ 反售人B，却能把握打开客“心防”，首先推自己两个原，和客以共同的方式，在打开客“心防”以后，才自然地入推商品的主。B代表在接近客前，能先做好准备工作，能立刻称呼刘管理者，知道刘管理者店内的状况，清楚面管理者是他的学目等，些刘管理者感觉很愉快，代表和他的就能很下去，都是促使代表成功的要。

❖

什么是接近客户话语

推技巧中，于初次面客的，称
接近客。

接近客户谈话的步骤：

第一步 称呼方的名称

- ❏ 叫出方的姓名及称——每个人都很喜自己的名字从人的口中出。

第二步 自我介

- ❏ 清晰地出自己的名字及公司名称。

第三步 感方接

- ❏ 地感方能出您。

第四步 寒暄

- ❏ 根据事前客的准料，表达客的美或能配合客的状况，一些方容易及有趣的

第五步 表达拜的理由

- ❏ 以自信的度，清晰地表达出拜的理由，客感出您的及可以信。

第六步 美及

- ❏ 每一个人都喜被美，可用美后接着方式，引出客的注意、趣及需求。

称呼客户的名字

叫出对方的姓名及职称——每个人都很喜欢自己的名字从别人的口中说出。

简单自我介绍

清晰地说出自己 and 公司的名称

恳请对方接见

诚恳的请求对方能拨出一点时间接见你

和客户聊天

根据事前对客户的准备资料，配合客户情况，选一些令对方感兴趣的话题。

表达拜访的理由

以自信的态度，清晰表达出你拜访的理由，让客户感觉你的专业和可以信赖。

赞美及询问

用赞美拉近和客户的心理距离，接着开始用问题引导出客户的注意、兴趣和需求。

电话接近客户的技巧

善于利用的推人而言，是最
又最的工具。

❖ 在上最常被利用在下列三个机：

- 与准客会面的
- 直接信函后的追踪；
- 直接信函前的提示。

❖ 若是您熟悉接近客的技巧，做好上述的三个作，您接下来的推工作有莫大的帮。

专业电话接近技巧，可分为五个步骤：

- (1) 准的技巧；
- (2) 接通后的技巧；
- (3) 引起趣的技巧；
- (4) 理由的技巧；
- (5) 束的技巧。

准备的技巧

打前，您必先准备好下列信：

- 准客的姓名、称；
- 公司名称及；
- 想好打准客的理由；
- 准备好要的内容；
- 想好准客可能会提出来的
- 想好如何付客的拒；
- 以上各点最好能将重点写在上。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/707154166006006131>