

营销技巧：用了这几招，可以有效吸引客户，拉近双方的距离

很多销售员热衷于跟客户套近乎，拉关系，不管你说啥，好像对方都不会明确反对，可是一谈到实质性问题，到了成交环节，需要客户掏腰包的时候，所有的问题都出来了，什么“我要再考虑考虑”啦，什么“我要跟家人商量商量，我作不了主”啦，什么“我家里已经有了，等下次用完再找你买”等等，看来，这些都不是很理想的，下面就来跟大家探讨几个实用的技巧，希望能够对大家有所帮助。



首先，允许客户说“不”。很多销售员都希望设置一些让客户只能回答“是”的问句，到最后一句就是“这样的东西好不好，你要不要”，殊不知，大家都不喜欢被销售，被你套路，你引导对方说“是”会让对方心里产生抗拒，相反，假如你引导对方可以说“不”，这样产生的效果一定会很棒，能够说“不”，会让人有掌控的感觉，会对你产生信任感，会因此拉近双方的距离。比如说，“王总，咱们在接下来的交流过程中，任何时候您要是觉得有什么不合适的，您随时可以告诉我，我一定会尊重您的选择，不会让您为难的，绝不会像别人一样，死缠烂打的，请您放心。”听到这样的话，一定会让客户心里放松下来的。



其次，重构沟通的规则。既然允许客户说“NO”了，那接下来就跟客户重新制定游戏规则，你走一步，我走一步，你退一步，我也退一步，双方随时都可以叫停，这样的方法好过销售员一个人在唱独角戏，自说自话。因为整个过程，客户都亲自参与，所以会认可最终沟通后达成的一致意见。

第三，先了解客户需求再开始做方案。有的销售员自以为是，自认为客户的问题是什么什么，按照自己的理解，帮助客户做了一个方案呈现给客户，到最后，客户根本不买账。在没有验证客户的购买决心，没有引导出客户购买的标准，没有搞清楚客户的预算范围和决策方式之前，不要做任何方案，更不要大肆地去宣扬你的产品，因为有可能你所做的这些，都是无用功，销售是有流程的，是有技巧和方法的。



销售是有流程的，是有先后顺序的，先需求，再规划，这是最基本的，你连需求都搞不清楚，就去做什么方案，不招致对方的反对才怪呢。还有，如果没有建立起信任，就开始销售流程，明显是操之过急，让人生厌，让人反感。

生活处处皆学问，每天学习一点，积累一点，您就能在日常生活道路上，少走弯路，希望我的资讯能够帮到您，感谢您的关注！

图片来自网络