

直销人如何才能炼成“老鹰”呢？

老鹰式沟通表现：在销售人员对人性的深刻理解，他对人的共性有很深的理解，对人的个性也能及时的掌握。

销售分为四种：

1、最差的：母鸡式沟通表现：看到客户就两眼放光，拉着客户就讲个没完，也不管客户喜不喜欢听、想不想听，也不去了解客户的需求，只会讲我们的产品多么的好，多么的适合你，它可以如何提升你的效率、降低你的成本等自卖自夸的话。

特点：说的多、问的少、看的少、听的少，就像老母鸡下了蛋一样拼命的叫，也不管别人爱不爱听，听不听的进去。而且自己对行业和产品了解也不深，在说的时候没有条理性和逻辑性，讲的连自己都不明白怎么能让客户听的明白。

2、入门级：公鸡式沟通表现：该说的时候就说，不该说的时候就不说，而且说话的条理性和逻辑性比较好。

特点：能保障客户爱听，达到这种沟通境界的销售人员，赞美的技巧已经相当的成熟，能找到相互都感兴趣的话题，能让沟通非常顺畅和愉悦。这种境界问的能力还不是很强，不能真正的把握沟通的主动性。

3、合格的：猫头鹰式沟通表现：和客户沟通的时候不慌不忙、进退有度，而且能够挖挖客户的内心想法，在讲话的时候能站在客户的立场上，有的时候让客户感觉到你不是销售人员，而是他们企业这方面的顾问。

特点：这样的销售人员具备了很强的专业性，能够提出建设性的建议，也能帮助客户解决问题。在沟通技巧方面也非常的成熟，对问、听、说、看各项技巧应用的也非常熟练。

4、最棒的：**老鹰式沟通**表现：在销售人员对人性的深刻理解，他对人的共性有很深的理解，对人的个性也能及时的掌握。

特点：在沟通上的表现是他能跟任何人有效的沟通，不管是素质高的和素质低的，即使语言不通他也能让沟通继续，用通俗的话讲就是他可以见人说人话，见鬼说鬼话。他们把与客户的沟通当成一种乐趣。

那么，如何才能炼成“老鹰”呢？

1、察言观色

销售人员的职业特殊性要求他们具有敏锐的观察力，善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行接待。包括个人的着装、言谈、举止、职业年龄、性别等信息。

2、形象魅力

销售人员应时刻保持热情的状态。对方会感受到你非常的亲近和自然。弹药适可而止，不能过分保持热情，不然会适得其反，引起别人产生虚情假意的心态。要保持坦率、直爽的性格，积极以这种心态去面对每个人。

3、温和

表现为说话和蔼可亲，举止大方自然，温文尔雅。这样会让人觉得你是一个易于接触的人。销售人员一定要有亲近感，这样顾客，才会把自己对商品的看法告诉你，你才有解决问题的机会。冷冰冰的一个人，**销售工作**是很难展开的，你又不是冰山美人，没有人会上赶着来追你。

4、坚毅

性格的意志特征之一。业务活动的任务是复杂的，实现业务活动目标总是与克服困难相伴随，所以，业务人员必须具备坚毅的性格。只有意志坚定，有毅力，才能找到克服困难的办法，实现业务活动的预期目标。

5、忍耐

一个字“忍”，对于销售人员来说很重要，要做一位可以经得起谩骂的“忍者神龟”。顾客有异议是很正常，嫌我们产品不好的人才是真正有需求的人，所以有时，我们不得不面对顾客的某一方面的问题，不厌其烦的一边一边解释，这就要有足够的耐心。

6、幽默

幽默感可以拉近你和顾客的距离，让他们可以很随和的与自己达成共鸣，同时，从你身上获得了快乐和微笑。这也是与顾客建立信任不可缺少的，正是在这种情况下，一个客人进来我们不能直接进入销售阶段，顾客还没有信任你，这个是跟他讨价还价他不信任你，我们曾经形容过每个顾客从店外走到我们店里来，是手捂着口袋进来的，为什么是手捂着口袋进来的，因为这是你的地盘，他担心一不小心口袋里的钱就到你口袋里去了，所以他带怀疑的心态走进来，那么在这样的情况下要给他宽松的环境。