

成功的直销人经验有哪些

导读：你问成功的直销人有什么秘诀，他们一定会说：成功不是因为快，而是因为有方法。卖什么不重要，重要的是怎么卖；客户不会关心你卖什么，而只会关心自己要什么；没有最好的产品，只有最合适的产品。

1、直销最大的信念

一切成交都是为了实现成功，为了梦想！

2、直销要掌握的两大能力

攻心能力；整合资源的能力。

3、直销三境界

围人：能将顾客围住，并死缠烂打，初步具备接近顾客、推介购买的能力；

维人：建立长期稳定的关系，不是简单的买卖，而是朋友、伙伴关系；

为人：不只是把产品、事业机会推荐出去，同时把自己也销售出去，带领团队共同为梦想奋斗。

4、直销不出业绩 4 主要原因

拖延，不断的拖延；无意义的拜访；一问三不知；没有正确地复制。

5、业绩猛增的 5 类销售

导师型：靠智慧吃饭的带队者；

斗士型：喜欢交谈、擅长外交，喜欢与销售并肩作战；

警官型：有极高的忠诚度；

自信型：没有“不可能”；

事必躬亲型：有强烈的责任感。

6、顶级直销的 6 个人格特质

主动积极，永不放弃，提高成功机率；

同理心，察觉客户没说出口的需求；

正向思考，挫折复原力强，修正再出发；

守纪律，做好简单的小事，累积成卓越；

听多于说，先听后说，提出对的问题；

说真话，重承诺，不说谎，不夸张。

7、直销顶尖人员的7个小习惯

不说尖酸刻薄的话;

牢记顾客的名字，养成翻看客户档案的习惯;

尝试着跟你讨厌的人交往;

一定要尊重顾客的隐私;

很多人在一起的时候，当你与其中某个人交谈，请不要无视其他人存在;

勇于认错，诚信待人;

以谦卑的姿态面对身边的每一个人。

8、直销的八个更重要

找到顾客重要，找准顾客更重要;

了解产品重要，了解需求更重要;

搞清价格重要，搞清价值更重要;

融入团队重要，融入顾客更重要;

口勤腿勤重要，心勤脑勤更重要;

获得认可重要，获得信任更重要;

达成合作重要，持续合作更重要;

卓越销售重要，不需销售更重要。

9、顶尖直销员的九大秘诀

钱是给内行人赚的——世界上没有卖不出的货，只有卖不出的货的人;想干的人永远在找方法，不想干的人永远在找理由;世界上没有走不通的路，只有想不通的人;销售者不要与顾客争论价格，要与顾客讨论价值;带着目标出去，带着结果回来，成功不是因为快，而是因为方法;没有不对的客户，只有不够的服务;营销人的职业信念：要把接受别人拒绝作为一种职业生活方式;客户会走到我们店里来，我们要走进客户心里去;老客户要坦诚，新客户要热情，急客户要速度，大客户要品味，小客户要利益;客户需要的不是产品，而是一套解决方案;卖什么不重要，重要的是怎么卖;客户不会关心你卖什么，而只会关心自己要什么;没有最好的产品，只有最合适的产品。