

想直销成功 你要懂得扮演好十个角色

成功的直销人，除了做好直销人，同时还需要扮演好多重身份。以下便是直销成功所需的“十重身份”，如果能够具备这些特殊身份，直销路上就能先人一步，获得成功！



顾问

直销人是用产品和服务来解决问题的人，一定要以顾问的身份提供一套最适用的解决方案给客户，帮助客户达到目标。只有站在客户的一边，从客户的角度去出谋划策，才能赢得客户的信任和尊重。

专家

优秀的直销人能够让客户明白从他手中购买产品的好处是什么；优秀的直销人懂得更多的专业知识，他可以给客户更多的建议、更好的服务。我们经常会遇到“专家式”的客户，他们懂的问题甚至比我们还多。所以，优秀的直销人会不断地学习，加强自身的知识水平。

朋友

直销人要具备一种亲和力，给客户信任感。您的热情和坦率会让客户将自己的心理需求展现出来；真诚和微笑会让客户产生信任和亲近。这样的直销人能够在较短的时间内就获得客户的信任，并会通过这个过程彼此成为好朋友，为事业拓展打下基础。

演员

任何营销人员在与人沟通的时候都会遇上一些挫折，会碰到一些冷漠、蔑视，甚至嘲讽的态度，优秀的直销人在这种时候，就要具备一个演员的素质，保持风度，并且适时作出得

当的回答和回应，建立一种平等的沟通环境。

心理学家

了解掌握客户需求的心理曲线变化。在彼此交流的过程中我们需要分析、揣摩购买者的心理意图，以便为对方带来出色的服务，并围绕对方的想法来阐述我们的意见。

情感大师

与客户的交流就是情感沟通的一个过程，通过情感的演绎和渗透来感染与调动情绪，使得双方的诉求都能够以一种真诚、友善、愉快的环境下得到充分表达，从而达成合作。

幽默家

幽默是一种优美、健康而可贵的品质，能使人充满情趣，是生活和交流的润滑剂。同时，幽默的人大多善于自嘲，表达出一种谦虚和智慧，也是一种处世的高级策略。作为直销人，在与客户沟通时保持幽默感，会使气氛自然而然地和谐、愉快起来。



沟通达人

要与客户达成高效、有效的沟通，解决谈判过程中的各种问题，沟通的至关键点是要让客户表达，而我们要学会倾听，还要表示专注、认真、感动，甚至通过肢体语言来表示赞赏、认同。沟通的另一技巧就是要学会适当的询问，通过简单而适当的询问来引导客户的表达，从而获取您想要的信息。

演练家

有时必须通过现场的演示来展示产品的性能和特色。产品演示是一种最常规的推销办

法，同时，还要学会虚拟演示。有时我们不可能将实物都带在身边，这时就需要生动的表演力和专业的技巧，甚至是三维一体的空间知识，通过模拟演习来让客户认可。

故事大王

能够与客户聊天，无所不谈，无所不知，展现你广泛的知识面，取得共同语言。直销人必须尽可能地掌握一些知识，要时刻关注客户的爱好和习惯，找出共同话题，引起客户的兴趣和注意。因此，要善于学习，通过不断的学习来扩大充实自己的知识。