

直销课程之教你三分钟内赢得客户信任

直销员最头疼的问题之一莫过于要如何才能获得客户的信任了，今天这堂直销课程就是帮你解决问题，让你学会如何快速获得客户的信任，促成销售。



第一步：学会做人，拉近与客户的距离

直销员每天都要与不同的客户打交道，直销员只有把与客户的关系处理好了，才有机会向客户推介你的产品，客户才有可能接受你的产品。作为直销新人，第一件事情就是学会做人，不断培养自己的情商，拉近与客户的距离。

首先直销新人要做一个自信的人。在自己的心目中没有什么不可能，决不怀疑自己的公司，决不怀疑公司的产品，决不怀疑自己的能力，相信自己一定能够征服客户，客户一定会对你另眼相看。

当遭遇客户刚开始时的一两次冷眼或者不热情的态度时，直销新手心里要明白：这只是客户还没有或者不完全了解你之前的一种本能反应，没有什么大不了。千万不要客户一两次的冷眼或者不热情就怀疑自己能否在这里继续干。如果有这种想法，那结果肯定是在这个客户这里干不下去。

其次直销新人要做一个主动的人。天上不会掉馅饼，直销新手的命运掌握在自己的手中。客户不理睬你，你可以主动去推销自己，关心他及他周边的人，用你的真诚行动去感染他及他的家人，如每次拜访为他或者他家人捎点小礼品等等；

再次直销新人要做一个能吃苦的人。很多客户不认可刚从学校毕业的新手，很大一部分原因是怀疑直销新人不能吃苦。直销新人如果没有吃苦的精神，是不可能获得客户的认可的。

因为做销售，直销新人相对没有太多的经验，没有太多的关系网，没有太多的老本吃，唯独的方法是比别人拜访客户的时间更长，比别人拜访的客户更多，比别人拜访客户的频率更高，也就是说比别人吃更多的苦。只有这样，个人的业绩才能提高，个人的销售能力才能提升，才有可能得到客户的认可。

接着直销新人要做一个可靠的人。直销新人除了自信、主动、吃苦还不够，还必须使自己成为一个值得客户信赖的人。

同时直销新人还要有诚信，不能做到的事情坚决不承诺，承诺的事情坚决做到。只有这样，才能使客户依赖你，才有可能获取客户最大的支持与配合。

第二步：从简单做起

很多刚从学校毕业的直销新人，一下市场，就想做多好多好的销售业绩。直销新人有这些想法固然是好事情。由于受社会经验、专业知识、销售技能等因素的制约，直销新人要马上单独运作和管理好一个县级或者市级市场甚至更大区域的市场，难度很大。直销新人刚刚接手业务时，只有从简单做起，从容易做起，慢慢成立自己的团队，做点成绩出来。

第三步：建立自己的团队

直销，除了个人业绩外还讲究团队运作。接下来，直销新人还应深入下去，将客户的激情充分的调动起来，发展为自己的团队，共同开发与管理市场，获取良好的市场业绩。