

直销人约谈客户，请记住这四个原则！

直销人沟通是重中之重，想要与客户达成最合适的协商条件，完成订单交易，需要有各方面的技巧。其中商谈客户的四个原则就是核心中的核心。



第一、切勿强迫

这一点非常重要，客户要是不愿意你就要立即更换话题，如果是不可避免的，可先用其他客户感兴趣的话题引渡，等到客户心情稍好的时候可以以另外一种方式提出来。

也可以先介绍其他，闲聊客户有兴趣的话题，在客户主动询问产品的时候开始介绍效果会更好。与其强迫马喝水，不如让它先渴主动寻求再计划行事。

即使本次并没有成功的和客户达成交易，也不要撕破脸或者冷淡对待，时不时的进行问候，也是促进客户交易的一种形势。

第二、切勿言论夸张

产品介绍最好是以举例、简单易懂的形势说出，期间最好不要以过于夸张的内容来修饰产品功效，这会让客户感觉到产品过于虚浮，要么是假货，要么你骗人。

也不要过于神秘专业，说一堆客户不懂的词汇和实例，让人心生距离感，觉得直销人和品牌都是较为高傲的类型。

产品和品牌介绍应当要凸出实质，以正常的举例对比形式来对客户说明产品的功效与价值。

第三、同步思维

虽然你是一个直销人，但是 you 与客户商谈的时候，是不能光以直销人的观念去看待问题。更多的是要与客户在同步思维之上，这样你才能理解到客户现在的需求和想法，不是你觉得好的客户就喜欢，而是一定要客户喜欢的才是最好的。

第四、同步互动

沟通商谈是两个或两个以上的人交流讨论才叫沟通商谈，一个人的表演是注定不会受到欢迎的。如果你的表演不够吸引客户，客户不感兴趣你又要坚持，那就是另一种强迫。双方的交流沟通才是最佳的商谈方式，你问我答或者我问我答，满足你与客户的问题，达成你了解客户的需求和兴趣，客户了解你的产品和品牌以及其他详细内容，这种双赢到极致的情况，下单就不是问题了。

以上这四个原则，在直销员与客户沟通的时候，是非常重要的，与其说是学怎么说话不如说学怎么解决问题。灵活运用思路清晰，将局势把控住又不会让客户感到不适，这就是最优秀的直销员所拥有的商谈技巧了。