

世界500强企业资深销售教练,国内销售实战教练第一人蔡国友为你解读: 30秒内如何接近顾客

记者 邹传科

销售员是最容易找到工作,但又是最难坚持下去的工作。容易是面对足够大的发展舞台,人人都可以从最低端做起;困难是怎样才能让买卖双方各取所需,彼此感到满意,形成一种双赢的局面。

一名出色的销售员,除了要具备基本的职业素质外,还需要掌握哪些销售技能?如何有效地挖掘客户的购买动机?如何突破瓶颈,拓宽个人发展的边界?带着这些问题,记者近日采访了合肥财经职业学院副院长蔡国友,他也被誉为国内销售实战教练第一人。同时,蔡国友关于销售技巧的最新专著《销售成就人生》一书,日前已由安徽科技出版社出版。

星报·商学院



王雪 绘图

善做准备的人距离成功最近

大多数销售人员习惯于“抬腿上路,拎包就走”。殊不知,台上一分钟,台下十年功!你在“台下”不练习,到客户那里去练习,胜算的把握就很小了。

首先是要在态度上的准备,对待产品、客户、服务的态度,积极的态度会得到积极的结果。要建立自信

心,产品的好坏都是相对的,坚信你的产品和服务就是最好的,就是客户迫切需要的。还要善于制作销售“道具”,运用视觉辅助资料和销售工具去吸引客户、加深烙印,将有助于促进销售。同时还要在行动之前设定拜访的目标。

故事

泰森与霍利菲尔德的拳坛世纪大战,吸引了众多的目光,泰森当时正如日中天,所以根本就没有把年近40的霍氏放在眼里。泰森认为胜券在握,没有认真、科学地做赛前准备,相反,霍氏做足了准备,包括观看对手的录像,预测可能出现的情况及应对措施等,结果泰森一败涂地。

顾客只给你30秒三句话机会

在初次见面时若能取得信任,就有可能使客户接受产品和服务。“接近的客户只给你30秒,三句话的机会”。30秒是你给客户建立的第一印象,三句话是客户决定值不值得花时间与你交谈。客户在购买产品之前,

首先是“购买你”,之后才会购买你的产品或服务。

客户接近在专业销售技巧上,首先就要给客户良好的第一印象,其次要引起客户注意,要引发客户与你正面、双向交流。

故事

李先生去拜访一家较大的化妆品专卖店,老板明白他的来意,简单地看了名片后就想打发他走。碰到软钉子后,李并没甘心,下次再拜访时,带上小礼品,同时耐心等老板忙完后才去打招呼,几次下来,老板就不好意思了,后来李又捕捉到老板有个快要高考的儿子。接下来的拜访中,李就把重点放在老板儿子身上,营养跟得上吗?情绪稳不稳定?老板很高兴,等儿子高考成绩下来后第一个就打电话给李,并最终从李这订了5万元货。

产品卖点与购买动机要吻合

购买动机是驱使消费者购买活力的源动力,每一个购买活力的背后都有一种或几种购买动机。每位消费者在购买时,有自己的理由,而非销售员判定的理由,你常常认为的理由,可能完全不是消费者自己的理由。客

户购买动机不清楚,产品、服务的卖点与购买动机不吻合,产品是推销不出去的。

探寻客户购买动机,实质上就是“倾听”与“提问”的艺术。在听和问中,,从中发现有价值的信息,最终找到客户需求。

故事

“老太太李子”是众所周知的营销案例,第一个小贩由于急着介绍自己的产品,结果没有卖出去;第二个小贩并没有急着介绍自己的产品,而是问老太太需要什么样的,在得知老太太需要很酸的李子后,不失时机地将酸李子卖给了老太太;第三个小贩听说老太太要买很酸的李子后,觉得很奇怪,就继续追问下去,原来是老太太的儿媳怀孕了,想吃酸的,小贩立即就称赞老太太对儿媳好,吃酸的会得孙子,要坚持吃,老太太听了很高兴,结果就天天到他这买李子。

4月10日下午,由新城国际承办的徽商大讲堂之地产高峰论坛活动在天鹅湖大酒店隆重举行。著名房地产理论研究员的泰斗级人物顾云昌教授受邀亲临合肥,解读地产界问题、剖析地产发展之路。

2011年5月8日,位于合肥政务新区的IFC新城国际是盛大开盘的喜庆日子,再次给有识之士提供了一份财富的饕餮之宴。

基石置业总经理齐向良提出,新城国际将秉承“追求无止境”的发展意识,以全新的生态办公理念,打造别具一

新城国际10日盛大开盘

格的生态建筑,为企业创造更美好、更温馨的办公环境许下了郑重承诺和美好愿景。

新城国际项目全城营销顾问麦剑道(中国)策划机构CEO杨鹤群先生对此次策划的设计理念及营销概念对现场嘉宾作了详细介绍。此外,本项目建筑单位领导、工程监理及一期业主代表也分别作精彩致辞,让在座嘉宾更多了解真实的新城国际,更加感受“会造氧的写字楼”的价值所在。

财经微博秀



曹明秀 5月12日 20:31

人生的很多时候,就如一场战争,我们渴望胜利,但不要拒绝失败。破灭了理想,思想犹存;丧失了机遇,还有机缘。哪怕再痛苦的过去,也是我们活过的印记,我们无须忘记。

绿色心之光社会企业总裁、经济学博士后



肖竹青 5月11日 21:25

一个老母鸡孵化一个鸡蛋可以孵化出小鸡,但是孵化一个石头就无法孵化出小鸡。我们需要帮助我们客户建立起一支队伍,建立起一套管理体系,努力做到当我们铺市会战的经理撤离以后,我们的合作伙伴自己的队伍可以成长并有效运转起来。

椰岛集团董事长助理



夏华 5月12日 11:25

带团队来焦煤集团矿区参观体验,矿嫂端出的汤元很香!一句口号:人是漂泊的船!家是温暖的岸!很感人的家文化!

依文企业集团董事长



鲁政委 5月12日 08:03

什么东西,一旦成为了制度性的东西,就会有后遗症,这个制度存在的时间也会比理想要长得多,并构成下轮改革的难点或路障,比如铁路法院、过路桥收费、地铁安检、为加息而援引的庸俗版“正利率规则”等等,但这一点常常被人们遗憾地忽略了!

兴业银行首席经济学家



宋鸿兵 5月12日 07:15

美国媒体巨擘《福布斯》杂志的CEO,前总统候选人Steve Forbes,昨天发表震撼性的预测,美国可能在5年之内恢复金本位!他指出,金本位将:1、稳定美元价值;2、重建外国投资人对美国国债的信心;3、遏制政府财政赤字。他认为,美国180年使用黄金美元极其成功。福布斯向美联储投放了一枚重磅炸弹!

《货币战争》作者

