Atitit 面试法套路

**招数1 将三无产品夸得天花乱坠**

****套路一：免费送物，吸引注意****

****套路二：嘘寒问暖，拉近感情****

套路三：免费体检，危机恐吓 灌输危机意识。

一般情况下，他们会告知老人，你得的不仅仅是一种病，有几种，而且很严重，哪怕没那么严重，也会故意夸大。目的只有一个：让老人觉得，你再不买保健品吃，就快要不行了！就快要死了！

行业内，这叫“下危机”。“会下危机吗？什么叫下危机，就是不治就死了，不治就躺了，对，就是你哪儿不好，不治就完了！”

套路四：专家坐镇，打消疑虑

经过多重的铺垫和渲染，所谓的“专家”讲座，就是打消老人防线的最后一道攻势。推销会一般会在酒店举行，上档次。

然后会有一名高大上的专家到访，有一串响亮的头衔，某某知名医学大学的资深专家。会将他们的产品一顿胡吹。是真是假，还是有用没用，没有医学知识的人很难辨别，何况是老人。

一般情况下，看到专家都发话了，老人的心理防线便垮了。

他们讲述一些让人目眩神迷的知识与案例。惋惜的表情、叹息的语气会紧紧地抓住老人的心，最后让你去买他们的保健品

**招数3 满嘴术语偷换概念弄蒙老人**

在小苏提供的推销白藜芦醇保健

有的老人吃了保健品不管用，打来电话询问，推销人员便借机接茬儿劝说老人掏钱，他们会说老人病得太重了，得吃更多的保健品来治疗。如果碰到老人发现自己上当受骗打电话质疑，推销人员则会冒充相关部门来吓唬老人。

“最让我受不了的是，有一位老大爷家庭条件不好，我同事竟然让老爷子借钱买保健品。”小苏说，还有的同事一听老人实在没钱买保健品，就挑唆老人“找孩子要钱，孩子不给就是不孝顺”，引发了老人们的家庭矛盾。