我知道大家很多人特别想了解，说哎，到底怎么可能close呢？你有什么秘诀吗？

我们往往就是前面其实大家都差不多，最后拼的就是后面的功力。在close的过程中又不能让客户觉得不舒服，重点是你close人家一百次，人家还很开心，这件事情就是难点，这就是要技术含量了。

**所以来我跟大家好好的分享一下，如何用close一百遍的方式和行为，去提高你的签单的能力，提高你的工作效率，提高你能成为一个顶尖的Top Sales的基本能力。**

好，那我们看一下，比如说我们在close，我们尝试的向客户提出签单的要求。你看客户的反应是什么？

第一：“我考虑一下。”那我说，“有什么好考虑的呢？你在考虑什么呢？”这句话，虽然看起来有点冲，其实它就是真话，往往讲真话，这有效果。

正常人反应是说，“你考虑一下，那好吧。”那这是第一种最烂的反应。第二种反应是说，“哎，王总，你看，你考虑啥呢？”这句话是很冲的，但是很多人不敢说。那我就会跟客户说：“那王总，你看，你在担心什么？你既然在考虑，肯定是有顾虑。那你到底在考虑什么呢？你在担忧什么吗？你还有什么地方不明白吗？那能不能我们现在就拿出来讨论一下？今天你还有这么多时间，我们来了解一些事情。”这个客户是能接受嘛！

就说：“哎，您还有什么样的顾虑吗？你有顾虑的话那就提出来。”

“啊，其实我也没什么顾虑，你总不能让我今天就签单嘛。”

这又是客户的一个正常的一个反应。就客户认为说，这件事情我正常的理解是不是我要考虑两天。

就说，“哎，王总你看，这件事情，那价格你也觉得OK，我们的产品的价值也OK，那么您到底在担心什么？如果没有什么担心的话，那我们为了提高工作效率，那我们就把这些事情把它定掉。那您看你这么成功的一家企业家，比如说今天如果说是车间要等着这个原材料要去做产品的话，你会不会考虑？你肯定不会考虑嘛，你肯定马上说赶紧赶紧采购，赶紧下单！是因为你是不是觉得这件事情没有必要这么快，现在来做。是不是哪个方面还不够成熟？”

“啊，其实也没有，我们也都成熟啊各方面。”

“那就O了，那就把这个事定掉啊！定掉，我们就赶紧进入下一个环节。你看我下个环节，我就开始要做服务，我就开始……你们公司谁说来对接起来，我们就提速让我们成功，早一点成功嘛！但你不做这件事情，可能到五个月、十个月、一年之后你慢慢的成长了，但是你这个利润要到一两年之后才能产生。你现在是可以提速在做这件事情。你是可以提前、提速赚的这个钱。这个钱就是你的利润，你看你不做是不是损失了？你现在做了，就提前实现了这个目标。”

你们看啊我都谈得差不多了，我就差最后一步了。那我就提出来说，我们就定掉吧。王总说。我考虑一下。然后我说今天就把它定掉吧！

王总说，“其实，小王啊你讲的都很好。你看，其实这段时间我的账上的钱不多，我要等到那批货款过来，我呢才有钱来支付这件事，不是我不想做。是因为这件事我也想做，但是我现在没这么多钱。”

那你至少知道了他现在没钱。那你就很清楚的知道说，客户确实是没钱这段时间，但是呢，“王总大概什么时候这个款子OK？这件事情可以做呢？”

王总说no，你看啊这个我本来是这么想的，你看今天了解一下，如果还可以呢，我这个月底就把这件事情定掉，我也就是选哪一家而已。不是选你，就是选另外一家。哎，小王，你看，你这个东西是不是贵了一点？”

“王总怎么认为他是个贵呢？”

“你看你看，我跟你再聊，我们还在跟张三那家公司再聊，他们的产品呢我觉得也不错。我也觉得你们东西不错，但你们两个也差不多。但你看他这3万，你5万，能不能给我便宜点？”

那这个时候客户呢，在尝试的跟你讨价还价，讨价还价的客户就说明他是有需求了。那么在这个上面那我们又可以做一个什么？做一个沟通，你要做的是那件事情，就是跟他讨论价值，怎么传递过去，让对方认可你的价值，就把你的竞对P掉。**这是close的第二个好处。**

那么第三个好处是什么？

“小王，你看你这个东西聊得这么好，我还跟我们董事长商量一下，汇报一下。那我们董事长这几天不在公司，出差去了，那我要等他回来以后，我跟他商量一下。那么你看我们今天这不是聊得很好吗？那么等我董事长回来，一起聊一下，看看怎么样。”

那你知道他不是KP，他不是第一KP，但是你还是要check一下。

“您觉得怎么样？你刚才我跟你聊的这个事情，如果是你，你会选哪一个？”

不要立马说，噢，那好吧。

这个时候还是要把细节的东西了解一下，一防万一你还有很多东西不了解的。那么他说，“哎，根据我的了解，虽然你们东西贵了点，但是我觉得值，值这个价格，如果是我，我可能会选你们。”

“那如果到时候你跟王董在聊这件事情的时候，如果王董他会选，比如说那家的产品，他会选吗？”

“这个事情根据我对王总的了解，这个事情还是我怎么去跟他传递价值。我说你们好，你们就好。我说你们不好，你们可能就不好。”

你知道他是个很重要的KP。

“那如果王总，如果假如说你们不选我们的原因是什么？假如说未来比如你跟王董，两个人聊完以后，如果真的最后不选的原因是什么你觉得？”

“我的原因……我想想。噢，这件事情如果他不选，以我对他的了解，可能不了解你们的性价比，可能到时候你们再来一趟。那我们俩一起把这个价值告诉对方，他就可能认可。如果这件事情呢，到时候你不来，可能我也不好那么强烈的去推，你看对吧？毕竟他是我老大，对吧？你说话就不一样。”

那我就知道了，下一次要我亲自来去见这个客户，跟他一起见王董，把这件事情check掉，那你至少知道下次你应该怎么做事情。

很多东西往往就到这里的话都不懂了，这都是做侦察兵的工作，即使我今天签不掉，我也把所有的可能性跟他搞清楚。我也知道问题在哪里，我下次怎么做准备，这是非KP，下次要见KP之前的所有的准备工作，我现在就跟你聊完了。我现在就把你搞清楚了，这是一种情况。

还有一种情况是什么？我今天跟你这么一直close。正常的情况是什么？就只有几种情况：要么就被你征服了。如果你有强大的power和坚定的信念，如果是真的找对了KP，什么东西都谈的差不多，就一定一定一定的，只有你在close过程中，是你在帮助客户做一个决定，客户永远不会主动来过来，除非你碰到老虎型的，大部分客户根据我们的经验来说，他是不会主动来跟你提出说：好吧，小王我们就把这件事定下来吧！

很少。那么既然你知道很少，你也知道说你要帮客户做一个决定，那你就全力以赴帮客户做一个决定。如果是签掉了呢？是不是你也爽，他也爽？你们的工作是不是效率很高了？

你看签完以后，你也开心，他也开心说：“唉，我们终于把这些事定掉了。我们之前一直在思考，说到底选张三还是李四王二麻子的这家公司的产品。幸亏你们过来了，跟我谈了这么多，也把我所有的顾虑打消了。你再帮我做了个决定，我其实也很蛮开心的。”

就是很多的人为这是在骚扰客户。就很多人认为这些事情不应该提出来，这种人是往往是不够自信，不够有成功的经验，没关系嘛！你弄死20个再说嘛！你21个就有经验了吗？如果你没有去创造这个过程的话，你怎么会有经验？就是因为你这些动作做了那么多次以后，熟能生巧了，你自然而然了就有经验了。

一种是好的情况，就是说大家兴高采烈的都把东西签掉了，还是不好的情况是这样的。然后你呢，把这个水烧到了95度，就最后那一刻，你很想坚持，确实客户还在拒绝你的时候，那你说：“好吧好吧，那我就不逼客户了。”

就真的因为那句好吧，又毁了自己。往往95度的水烧到100度，有时候真的是很难。刚好要成功了，被你自己放掉了。刚刚就差那么一步。你说你close他半天，最后被你就那一步放弃掉了。

我们来分析一下状态是什么？

好，我花了20分钟close。就差两分钟。你放掉了。可能他是一个习惯的拒绝，到慢慢被你引导，说小王要不要再让我考虑一下，其实那时候他已经开始松动了，你呢，就差那么一点点，说好吧走了。他其实很沮丧的，他跟他谈了一个多小时，所有的问题基本上也解决的差不多了。你离开这个门的时候，你很沮丧，他坐在办公室说，唉为什么我们没把这个事定下来呢？但是他又不好有脸面，说小王你回来，他没这个脸面的，我告诉你。那个时候的状态，是因为你的水不断地烧烧烧烧已经烧到95度了，本来就差那个五度，就一把火烧开了，你就差那个一把火，把自己毁掉了。 一一一旦你养成这个习惯，我告诉你，你下次还是95度。

每次都是一百度，才会知道客户是不是要，还是不要。什么时候做，是今年做，还是明年做，还是后年做？为什么你要搞清楚了。他就是没钱，他就是现在他不想换，他还想用一段时间，他想节省一点，就你知道了所有的真实的情况。差五度就不爽。这是一种真实的情况，你们去想想这个场景、

还有一种是一个秘笈。这个秘笈是什么呢？就是用先死而后生的方式去做这件事情。就要把他往死里搞又怎么样呢？如果你发现你没有经验，就把他往死里搞嘛！你搞完以后，就是你要有这个充分的准备。就是so TMD what的准备，我就把你搞死了又怎么样，反正大家虽然都伤心，但是呢，真正的找到了问题，不是一个好客户，那就不伤心了，你就很开心。我终于知道了，他不是个好客户，他就不是一个A类客户，他就是个D类客户。

与其你回去离开这个门，每天晚上睡不着觉，纠结。公司也在抓你的结果，你每天就不知道自己开发六七家客户是干嘛的。你每天活在失败之中，你每天活在懊悔之中，你每天活在说我为什么不跟客户讲这些话呢？为什么不提出close呢？与其你这么痛苦，还不如爽一把，太多的客户了。有多少客户在等着你？你连掌握close的能力都没有，你怎么去提升你的业绩？

好，在这堂课里，我给大家介绍了，用close100遍的方式，去挖掘客户所有真实的原因，也给大家介绍了一些细节的处理，希望大家一定要学以致用。这是Top sales和普通sales的销售行为上最大的不同。在下一节里，我会用一个真实的案例给大家展示一下，如何使用这一招，能把你的客户close下来。

好的，谢谢大家。