我们今天来分享一个如何通过5个小时反复的CLOSE，搞定了一个B类的客户。我认为一个顶尖的SALES，一定要学会如何CLOSE一百遍，因为只有CLOSE了一百遍，才会把所有的问题逼出来了，客户是否相信你的价值，客户是否认可你，是否有所顾虑……等等等等，都会在CLOSE一百遍的过程中把它逼出来，然后我们再印证式的去解答阻碍我们成交的所有问题。那我们就正式的分享下，这个真实的案例是什么样的。

其实这个客户是顺带的，不是我的这次签单的目标之内，9点半到了那家企业，老板接待我的。他们是一家外贸型的公司，公司的外贸人员大概有七八个人。然后就跟他聊，了解他的情况，等等的情况，就了解确实它产品也很好，意愿也很强。但是最大的反对意见是什么？就是说他有一个亲戚，当时也是做同类型的产品，当时就跟我讲说，我朋友做的不好，做了你们好长时间也没什么效果。

我一听说他那个产品，那家公司我也知道，也是我们的一个客户。我说，确实我说他有没有询盘，他说有。我说他成交了多少？不知道。我说，那你为什么说人家效果不好？他说，我听他们说效果不太好。

我说：“你看啊，此产品非彼产品，你这个产品是我们的热门产品，所有的人都有机会买。你看这个东西是很好，是完全不一样。就**此产品做得不太好，不代表彼产品做得不好。”**

**这是第一个，针对他的朋友效果不好的反对意见的解决。**

第二个，我说：“你看，根据我的分析，你做外贸做了这么多年，做得非常成功，你是有非常强大的外贸能力的。我相信你来做这些业务的拓展的话，你询盘的成功的概率是要比一般的公司要高很多。”

确实也是真实的情况，他认可的。

我说，“但是你不要把别人的不成功套在自己成功的脖子上。这件事情对你是不好的。如果这件事情能持续影响你的话，你是永远不会跟我们合作的。道理是不是讲得通？这两个产品是不是不一样？”他说是。

你们能力是不是也不一样？他说是。那家是工厂，他是外贸公司。

这个就好比你在展会上见到客户一样，一个能力不强的，跟一个能力强的同样的参加展会，可能产品一样，价格也一样，谁成交的几率高？

我说是不是你？他说这个我同意，我同意这个观点。

我说好，你同意这些观点。那我说，既然同意你东西好，那我们就尽量把它定掉。他：“那怎么可能呢？哪有今天你过来，就马上定掉的！”

我说，“你都确认了我们刚才的所有的好，我想问一下你为什么不跟我合作？你为什么不把这个定单签掉今天？你没有理由不签啊？东西好，能力强，你有意愿，你有付款的能力。”

他说，那总要让我考虑一段时间吧。

我说，“那你考虑什么？我现在给你算笔账。你看，第一我非常清楚的知道，如果今天你都不跟我签单的话，我回去，你肯定会告诉我说，你看小贺不好意思，那你看我们还没考虑清楚，这是第一种回答，你同意吗？”

他说同意。

我说，“第二种回答是说我打个电话给你，你说我比较忙，这段时间没时间思考这个问题，这是不是第二种情况？”

他说嗯那也有可能。

我说，“第三件事情就是说，我再联系你一次，你说唉呀不好意思，小贺我还是没考虑清楚。我说请问这种情况第四次我还联系你吗？我说我肯定不联系你。我已经知道未来会发生什么事情。我说，其实啊我也真不想把你忘记，但是由于你这么远，虽然你客户很好，我又不是没客户跑，我哪有时间天天来联系你，说王总你要不要做，张总你要不要干这件事情？何况我电话里也没有这么能力说，让你跟我签单吧！我认为我没这个能力。你看，与其把你遗忘掉，让你损失那么多的收入，不如现在我给你算笔账，让你看清楚。如果现在做了跟我合作了，你能有什么好处？”

我拿出那个A4纸，我就跟他开始划说，今天我们签了合同，在未来的日子里，一年的时间之内，我给你算一下大概有多少询盘过来。然后请问你的订单一个订单多少钱？他说一个订单，这个正常的话一二十万美金。

我说，“就算15万美金好了。好，那我们乘以询盘率乘以成功的概率，我们算一下大概有多少的美金的订单在未来一年会产生。这是你做了的结果，如果你不做，sorry，一分钱没有。好，我帮你算一下。你看我们算完以后，3%的成交几率不高吧，一年500个询盘不多吧，500×30%，15个订单，15个订单乘以15万美金是多少？225万美金，25%的利润有吧，我算它20%好了，225万美金乘以20%的利润，是45万美金的钱。就因为你说我考虑一下，就被你考虑没了。你不是要做贸易公司，你不是要赚钱吗？你不是需要新客户吗？那我今天站在你的面前，你都不要，我就代表着225万美金再跟你谈。”

他说，“不是你那样算的！”

怎么样？好，我说不是，那来。我们来聊一下怎么算吧。

我说，“你是不相信你的能力呢？还是不相信我们客户没有？质量不高吗？还是因为那件事情还在影响你，负面的影响？我说别人成不成功，跟你没关系。跟你有关系的是你能不能成功？这是很有关系。”

到了这个时候，客户说唉呀我们不谈不谈我们吃饭去，那个时候已经到了11点半，客户其实开始在间接的在推我，因为吃完饭就肯定吃饭就撒哟啦啦了吗。在这个火候上，如果我去吃饭就完蛋了。我非常清晰的知道客户的意图是什么。今天这客户要么我签掉，要么我开掉。

我说我说我没有心思吃饭，他说你为什么没心思？我说你觉得我现在有心思跟你吃饭吗？你这么有机会能成为那么大那么多的订单，300万的，很多人一辈子都赚不到300万。我说就因为你这样子说考虑一下，就把自己300万考虑没了。

我说，我再给你算笔账好不好？然后就又拿起A4纸一直在继续算算。

然后呢，他也饿了，让他的助理赶紧拿着吃的东西，我们一边聊，一边吃一边聊一边写，拿着笔和纸的就不停地写，写一张放在面前，你觉得怎么样？他觉得我还有问题。这个东西不太可能。

我说噢好，我又拿了几张A4纸，再写一遍给你看一下。你看那这样子是这样的这样的是这样的，这样子成交了，对吧？你如果不做，那这张纸，那我就把它撕掉好了。反正你也不要。“别撕别撕，这张纸我未来还可以有用的。”我说好。这个未来可能作为一个证据，你成功的证据，我正好放在这里。

我大概写了30张，我大概整整花了30张，至少30张，反正一叠A4纸。已经写到了大概第25张的时候，他说真的，我今天真的定不下来。我说你今天真的定不下来，我们就失败了，我们聊了三四个小时白聊了。我就已经下定决心了，不管如何情况下，我都要把你拿下。

大概30张的时候，那时候到了1点20左右。他说你真的不去吃饭吗？我是真不吃饭。我说如果把这个合同定掉，我就吃得很香。你说我们俩从9点半谈到一点钟，你想想谈了这么多小时我们能接受失败吗？

然后他说好吧好吧，既然你那样子讲，也写了这么多，我们就定了定了定了。

我说“好，定了，这个方案可以吧？一个基本服务，高级的，加上两个广告，这两个广告最好了。也不能投太多。就投个109200，好了，在我们的这个方案里面是最好的一个方案，我说我就为了你的效果着想，要保障我们的这个未来的收益。是真的有那么多询盘，然后有高质量的把你的排位排在前面一点，对吧？”

好，他说好，那你写吧你写吧。然后刷刷刷三分钟把合同写完。

然后写完以后签个字，我说拿支票给我就可以了。就坐了一会，喝了一会茶。因为我肚子已经吃饱了，其实也吃不下去。那财务等一会就过来了，然后他就打了个招呼，说支票开一下，109200，我说噢好。

他就拿了个支票给我看一下，嗯对了一下，账号没问题。公司名没问题，确实是109200，好，就怕这个如果错了就完蛋了，你还会开两个小时过来换支票，那是划不来的。

他说好吧。

那我说，今天我们是不是很爽？

他：“是，你小子太厉害了。正常我考虑都没考虑过今天跟你们签合同。”

我说，“我也没考虑跟你签合同，是因为你东西太好了。你能力强，你产品又好，我突然发慈悲，今天一定要跟你合作下来。这就是我真实的原因，我就是告诉我自己，今天必须帮助你成功，不成功我就失败了，你也失败了。”

“小贺，你太牛了。不谈，不谈，我们未来一起成功。”

这个案例我今天回想起来还是很经典。

经典在哪里？心向着客户，心里有客户。你的责任感是觉得这个客户做了，他是真的是非常有效果。这客户不做，是真的损失了那么多的。真的是因为这些东西在驱使着你在跟客户谈了三四个小时，重复的在写那些投资回报的那些事情上，**这个东西是真的能感动客户，让客户无法去拒绝你。因为客户拒绝不了钱。他拒绝不了这个投资回报。他拒绝不了这么好的，有机会能让未来能赚300万的机会，他是拒绝不了的。**

最后确实这客户做得也非常成功，是我们的成功客户之一。就是当时跟我的判断是一致的。

我回来把这个故事告诉了我助理，我把这个案例给他们分享了以后，有一天他在滨江打电话给我，他说，哇你这个一套close办法真好。我说什么好？他说你看我今天早晨九点钟，我在滨江见个客户，我把他谈到下午5点钟终于把他签掉了。但是这套方法真有用。

**这就是讲close100遍也好，50遍也好，能发现真相，能发现客户的顾虑，能发现客户的反对意见，能发现客户对你的价值的认知，能发现在你持之以恒的情况下，帮助客户最终是可以达成成交，哪怕不成交，你也知道了它的原因。那你就离开这家公司的时候，你就是很开心。**就是总之有两种结果，要么他不做，要么他就把它签掉，这事情真的没有第三种结果。第三种结果就是你的愚蠢。

当然你可能会说，有一些客户的案例，确实是通过第二次。我也认可，但是不要把第二次当成一种习惯。你的世界的大部分的客户都是两次三次成交的，那我还真得告诉你一句话，那是因为你的能力不够，那你就要提升和训练你的能力，让你变成Top Sales，Top Sales就是工作高效，能用一次解决的问题，绝对不用两次三次去解决它。重要的是，你养成一个坏毛病了！就在你的世界里，觉得哪有一次close的，如果你都这么认为的话，怎么可能！

在我的世界里是说，我不会接受第二次，我只有一次。我就告诉我自己，就一次。我每次的这个行动，就是按照一次的方式去谈，所以我的效率很高。本来一次性就能谈掉的事情，干嘛花两次接触去解决呢？所以只有这样子才能做得很好，能提高你的效率，可以提高你五倍到十倍的工作效率。