好，这一期我们来聊一聊，见精准客户前的准备。怎么去快速了解客户的性格。

我相信有很多的同学会在想说，你说你看客户也找到了，第一次想把他close掉，那怎么办？我是不是要做哪些准备呢。

我的理解是这样子的，我们好不容易找到一个好的精准客户，今天的目的就是要把他CLOSE掉，签单收款一条龙服务，那我们一定不能莽撞。

首先，为了达成那个目标，前面要做哪些事情？首先，我见这个客户，这到底是个什么样的人？这个老板多大年纪？他是什么样的性格？因为我要去了解他的性格，是要摸出他的脾性去沟通，还是说我要去跟他对抗式的沟通。

从正常来说的话，你们的岗位是不匹配的，就是他是一个CEO，他是一个董事长，可能在他的眼中你就是一个破sales，顶多你约得好一点，他觉得说就是一个sales，还不是破的，就比破好一点点。

在你的心中，你觉得说唉哇这么大一个老板，那我今天怎么办？大部分sales心理是发憷，只要这么一想，你就矮了一截。我跟大家讲，不管他是20个亿身价的，还是他只有1000万的营业额，我做的事情很简单，我今天过来是跟你谈生意的，首先我的心态很平，就说我以谈生意的方式，跟你来沟通的。

那么当然我也不能说，和你对着干，比如说他是老虎型的，你可以尽情地要准备好，让他说为主。他说完以后，你可以把他说的这些重点的东西总结下来，跟他进行一个确认就可以了。如果你本身也是个老虎型的，那你就可能会出问题的，

有很多的老板就是把桌子差点去翘到那个大办台上去了，那么很多人心理素质很差的话，就是看到这一幕他就开始发抖了，他：“王总我怎么样？”

但凡发生这件事情，你的心理上，你的心态上就已经发生了问题了。你这个单子签下来的概率很小。

我做生意的。我今天过来跟你谈生意的，对吧？那么就算谈不成也没关系。对吧？我们咱们也不强求，是不是？然后你看啊。你的钱那么多跟我有什么关系？你这么大的工厂，你有一年做几个亿的营业额，跟我有一毛钱的关系吗？没关系，一点关系没有。

如果说我求着你说来你给我点钱嘛！你愿意给我也愿意求。关键问题是你这样求人家也不一定给你，啊你还不如索性说来我们怎么去谈生意吗？就这么简单的一个心态。

但是我不会说，用你不喜欢的方式去跟你沟通，这是两码事情。

啊这个王总你觉得我也是贺总，我跟你也是这么成，人家就不跟你聊了，那你滚蛋啊，你走吧不好意思，我今天没时间，一分钟就把你打发掉了。

针对这些特别像孔雀型的，就哇塞王总你怎么做得这么好呢？然后那个孔雀型的人是什么？他就心里开始很开心，他是要展屏，孔雀型特别喜欢你夸他：“哇塞，王总你怎么做的这么成功？能不能分享一下你成功的秘籍是什么？”

王总就哗啦哗啦哗啦开始讲就讲了半天。“哇，太棒了，王总，你这是我们的偶像啊，我什么时候能做到你这么一个状态呢。”

这种人他是需要爽。他把他的屏展开之后，他爽得差不多，他就开始说，唉，小王，你看讲讲你的事情。他反过来会让你爽的。很多的sales是什么？啊王总，这个我们产品怎么样？看了半天。就很多的销售就是不断的去给别人灌东西。

就是这种性格的人，他就是喜欢听你，说他有多优秀，他就跟你讲他有多优秀。他讲完他是不是倒空了？他那个时候他是有渴望，他知道你过来干嘛。因为他很嗨了嘛，然后他一定会让你嗨。

你千万不要用一套方法去打所有的客户。所以为什么很多的销售做得很烂？是因为他就用一套方法，他以为他可以吃遍天下的，怎么可能呢。

你今天见到的那些客户，那些老板都是久经沙场的人，什么人他没见过啊。你唯一要做的是他喜欢的方式跟他沟通，用他渴望的去满足他的渴望，用他想要的价值去创造价值。

回过头来讲，什么样的类型的老板，用他喜欢的方式去沟通。

为了要做这个准备，我以前坐在公交车上，闭着眼睛在演练。

对，王总。啊你好怎么样？我来然后怎么样，然后唉你这个王总你会怎么回复？针对我对你的性格，你会你可能会怎么回复？然后唉我用这句话我怎么去回复，然后你可能还会用什么话来顶过来，然后我再用什么话就跟你沟通。

好，那我们来看一下，我们在没有接触客户之前，怎么去了解呢？跟大家分享几个小的常识。

第一个常识是通过官网去了解这个老板是什么样的性格，通过官网的一些图片，或者是一些相关的内容。因为很多公司就是老板的文化，那么老板的文化一定会体现在他的官网里面很多的一些细节方面，比如说他讲话，或者是他们公司的标语，或者是一些企业文化，通过这家公司的企业文化基本上可以做一个判断，这个老板是一个什么样的老板的？

是一个老虎型的，还是猫头鹰型的，还是这个孔雀型的，比如说这家公司基本上都是这个老板的经典语录。那么这个老板一定是权威型的，那么这个权威性的几乎上是不会脱离两个，一个是老虎型，一个是孔雀型的。那我们就知道说，面对一个老虎型加孔雀型的老板，我们不仅仅见面以后要给他赞美，更多的要去听他说什么，而不是你说了多少什么。因为这种老板不太愿意，或者不太喜欢你在他面前夸夸其谈，你可能说了三句，他就要把你打断。

这个时候就是我们通过官网去了解客户的属性。第二，比如说我们打的是第二KP的电话，或者是第三KP的电话。我们可以从中间了解一下，说唉他们老板是个什么样的性格的人，他们老板喜欢怎么样的一种沟通方式？这个就是几句话就了解清楚了。你跟第二第三KP沟通的过程中要刻意地去了解。

可能你是直接打到了老板的电话，如果你通过前面的两种方式，不了解，那么这就是你自己的错了。因为可能客户就给你一次机会，如果这次机会你没有很好的去把握好，那几乎上就没有下次的电话，我觉得任何一个客户你再找资料的时候，就要做好充分的准备。

你打电话的时候，面对一个老虎型的，你就简单直接的跟他讲一些你的目的和价值。打个比方，你要去卖广告，那你就肯定会去了解，说唉，我的这个广告，我过来跟你来面谈，我们怎么帮贵公司的价值可以传递得更高，在这个行业里我们怎么脱颖而出。

因为大家知道很多的老虎型的老板，其实都是希望说只做第一不做第二的。那我们就根据他所期望的这个只想成为第一名，傲视群雄的这么一个概念去帮助他，这样子的话人家可能喜欢听。但你要去卖其他东西，夸夸其谈，碰到一个劳务型的老板，他可能就电话都不想你听了。他其实就很简单，那你告诉我这个123怎么样就可以了，其实他是很干脆简单的一个人。

为了这个简单的这个三点或者五点，你要准备对人性的了解，对他的脾性的了解，对他的渴望的了解，对他的价值观的了解，只有这些东西了解好了，你做好了充分的准备那就很简单了。

我们来总结一下今天的内容，我们在见精准客户前，你要做怎么样的准备呢？

第一，心理上的准备。你是和客户去谈生意的，不是去求着他给钱的，所以一定要有这个平等的心态的准备。我知道很多人做不到，但是你一定要做到，想办法做到。不然如果你永远看客户是高高在上的话，这个就麻烦了。你见了客户，你有可能哆哆嗦嗦，你很多话不敢说，所以你就达不到你拜访的目的。第一是心理上的准备。

第二呢，是要提前了解客户的性格，你要做好演练，用客户喜欢的方式去跟他沟通。比如说老虎型的，以他为主导，你要掌握到他想要什么，123就够了。这样的客户，你就尽量简洁明了地跟他去表明，你们之间沟通的重要的那个关键点，和他最care的那几个关键点就够了，不要罗嗦。他不喜欢你夸夸其谈。比如说孔雀型的老板，你也要让他尽情的去展现他自己。你只要做一件事情，“哇，王总，你好帅啊！哇，王总，你好优秀啊！哇，王总你是怎么做的这么优秀的？你能不能跟我分享一下你这么多年怎么成为行业的老大的？”诸如此类的，让他尽情的释放自己，那么他展现完自己以后，他就会让你来展现你。你也是简洁明了地跟他讲明来意，和你要跟他讨论的主题，等等的跟他进行一个简洁明了的一个交流。

当然有同学说，另外两个无尾熊型和这个猫头鹰型怎么样？那大家看一下猫头鹰是什么？猫头鹰是在黑暗中的，他喜欢去观察，他去观察外界的世界，所以这个时候呢你可以更多的去陈述一下。比如说这个现在的形势是怎么样，啊然后现在的这个行业是怎么样？啊现在他的同行是怎么样，啊你要去给他更多的启迪或者是引导。那么像无尾熊新的可能就是比较憨厚啊，比较老实。

因为客户是在动态过程中，没有办法用标准的这个答案给你们，希望大家在实战中来自我总结，不断的总结，然后你就会不断地知道说，你这个行业或者你这个领域的客户，不同的类型的客户，他应该是怎么样的一个沟通方式，会让他们更加的舒服，他们能够接受你，然后能够认可你。好，希望我们下次再聊。