

# 084

为了让客人记住自己而努力。

必须要知道，一开始只是想卖东西，结果往往不会如愿。先让客人了解你吧。别人了解了你，才会产生信赖，信赖感一旦产生，就可以进入商品说明阶段。向他人介绍商品时，难免变成“这个怎么样”的促销模式。这时候一定要记住，最重要的还是人与人之间的交流，要加深自己和客人进一步的沟通。