【网易考拉海购最强大脑风暴】销售是门艺术，怎么把握客户心理，抓住时机从而快速成单秘籍，N种逼单成交法

1，直接要求法

好 第一种是直接要求法。使用这个直接要求法的前提是这个客户和你之前就已经搭建了一定信任度的，有一定熟知基础的。比如说你之前团队的一个代理，或者说你比较熟悉的一些朋友。再或者他们之前买过你的产品，这个时候他可能关注你的产品但不愿意主动提出来，想要成交这样的一个客户，我们可以主动出击。你可以主动的去和他推荐一下他所需要的产品，比如说亲爱的，你不妨试一下某某这款产品，它有什么样的优点，我觉得挺适合你的啊。这样即节约了我们的一些时间，而且也减少了对方选择顾虑的一些时间，从而提高了我们的一些工作效率。

其实我加入网易也是经人介绍的，就是之前我其他团队的一个姐妹，跟她平时比较熟，她就用这个直接要求法用的特别好，她就是直接过来和我介绍这个项目的，我听了以后感觉也挺不错的，她就和我说亲爱的，你如果没有什么其他的想法，那我就给你发链接了，点进去就可以注册加盟了。后来我就真的直接打款入驻了店主。

1. 选择式成交法

那么第二种就是选择式成交法。什么是选择式成交法？从字面意思理解就是二选一。那么通常我们去聊客户的时候我们都是去问一下开放式的问题，那么选择式成交法的前提是要求大家去问一个封闭式的问题。这一点大家记住。关于什么是开放性问题什么是封闭式问题，我在这里再和大家简单的说一下，那么封闭式问题就是让对方给出一个肯定性的答复，是或者不是，比如说你晚上吃饭了吗？对方回答吃了或者没吃。开放式的问题，是可以引起对方很多种回答的问题，比如说你今天晚上吃的什么？对方会回答包子，馒头，饺子等等很多种回答。那么这个选择式成交法呢前提就是你要问对方一个封闭式问题，而且这个问题无论他怎么回答都是你想要的结果，不是要顾客回答要与不要的问题，而是要让顾客回答是要A还是B得问题。我举个例子，比如卖茶叶蛋，第一个人问的是你是要茶叶蛋还是不要呢，第二人问的是你是要一个茶叶蛋还是两个呢？大家仔细想一下啊，其实这两种不同的问话方式就出来了两种不同的结果，那么可想而知第二个人可能比第一个人生意要好很多。

因为向第一个人那样去问你要还是不要，很多人就会说我不要了，那么第二人他问你要一个还是要两个，很多人都会顺着你的思路在一和二之间做一个选择对不对。所以我们面对犹豫型的客户，你可以告诉他亲爱的，快递马上就要来了，你是要中通还是圆通快递呢？你是支付宝还是微信转账呢？这样让人家去选择好了。

1. 利益法

因为很多人其实关心的是我们成交以后能给他带来什么实质性的利益。这才是他们最关心的。比如说有些人比较关心我加入团队之后，你们的培训怎么样，有没有人教我。那么他很关心培训对不对，那么我们介绍的时候可以跟他去说，亲爱的，太巧了，今晚正好是我们这边新一期新人训练营开课的第一天，如果你今天就加入的话，课程可以从第一节开始听这样效果比较好，也可以系统的把你们的培训体系做一定的介绍，我们每周有多少节内训课有多少对外的课程，今天我们请来的是哪位大咖讲什么内容，这些想必也是你最薄弱的环节，你今天进来就可以学习到。咱们的课也不是天天有这样的内容，你这样去告诉他呢，他就不会再去拖延了，说到这里我在和大家说一下朋友圈，我们这边的内训课程都是要求代理有一定互动的，比如说我今天讲了出单逼单的方法，那么你去打一个醒目的标题，再加上课程中和讲师的一些互动，截图发圈，那很多观望你的意向，他一看到哇今天你们培训的内容正是他所需要的，经常会有这样的，比如说我发了一条今晚有什么什么样的课程，有一些犹豫的人他就会问我加入了是不是今晚就可以听到这节课了，然后他就立马加入了。

其实有的时候促单是很简单的，只是你没有掌握好那个时机那个点，就错过了机会，那么今天通过这节课就是要让大家领会到到什么样的点你们要用什么样的促单方法，到什么点你们要用什么样的话术

1. 优惠成交法也叫让步成交法

就是我们去提供一些优惠的条件，促使我们意向客户立刻马上和你成交，那么你在使用这个优惠成交法的时候要注意三个点。第一个点，要让对方觉得你很重视他，他在你心目中是一个特别的人，你送他的这个东西是很珍贵的，而不是随随便便就送的。第二点就是不能随随便便的给别人这个优惠，否则他会觉得你的底线是很低的，他会进一步的向你提要求，所以这一块大家一定要把握好尺度。第三点，要注意时间点，这个时间一定是有一个时间段的，比如说我们元旦期间的一些活动对吧，我们是从一号到十号这个期间，你加入进来，你才有这样的一个优惠，这样的一个礼包，那平时加入是没有的，就是要给他灌输这些优惠政策平时是没有的，只有这一个阶段才有。

1. 预先诓事法

意思就是说在意向客户提出疑虑之前，我们要为意向客户先去设定一个好的结果，同时对他进行认同和赞赏，你要给予他承诺，告诉他只要按照我说的办法一步步去做，肯定会有一个好的业绩。告诉他团队里都是要想改变自己，积极进取的人，相信你同样也是这种有上进心的人，就是先给他一个定义，他是什么样的人，那你这样的人加入我们这样的团队再加上我们的方法，那就一定会出现一个好的结果。

1. 从众成交法，跟风效应法

中国人都有跟风效应，比如说很多人如果看到一个比较冷清的门面或者是一家成交量不多的淘宝店，那就都不愿意进去购买东西对不对？对于一些很多没有用过的产品或者没有尝试过的平台，一般人都不愿意去冒险，抱着一种怀疑的态度，不愿意去加入，相反，对大家熟知的一些产品或者认可的一些平台，都比较喜欢加入，比较容易相信。那比如说我们朋友圈一直有一个人在考察，想加入又犹豫，我们可以这样跟他去讲，亲爱的，你真是太有眼光了，我们这个平台目前真的是有很多大的团队在运作，你可以把一些佐证发给他，比如说一些品牌方的加入，一些大咖大团队的加入，一些海外代购的加入，把这些图截给他看，告诉他有这么多位商界知名的人来做，那一定是前景很好的项目，这样一个赚钱的项目大家都在做难道你还要观望吗？那么在朋友圈里我们也可以去展现你这个项目的咨询，很多人的加入等等，那很多观望我们的人他就会觉得哇这么多的人都在做这个项目，他就会想为什么这么多人加入，我为什么不去试试，那么从众成交法可以减少很多顾客的疑虑，尤其对一些和你没有太多信任的客户有好的作用。

1. 饥饿式成交法

饥饿式营销法他是利用了人们越是买不到的东西就越想买到的心理状态。很多人越是买不到的东西或者越是稀少的东西就越想得到对不对？其实这是一个人性的弱点。那么对于很多人来讲，这个东西越是难得，他就会立刻马上采取行动。像考拉里面有很多秒杀活动，它都是限时购对吧，那你就可以去引导客户赶快去买，因为你错过这个时间段，就没有啦或者说价格就贵了，这种方法很好用，但我们也不能随便去用，不能无中生有的用，那样会损失很多对我们有忠诚度的客户

1. 因小失大法

这个就是要下危机，而且要把这个危机给对方放大化，你今天不做代理，早晚有一天你的朋友圈会被网易考拉平台刷爆，或者说你今天不加入考拉等到有一天考拉平台大家都来做的时候再加入就晚了，所有的新鲜事物刚出来的时候，那早做的人都是赚钱的人，目前网易考拉就是一个红利期。我们早加入的都是第一批吃螃蟹的人，那么现在加入的人肯定是赚钱的，如果说你以后加入那会是一个什么样的后果。有些下面有小团队的老大，也许他目前并没有什么危机感，或者说她可能觉得现在这个做的也不错，没有下定决心去换，那么我们要给他下危机，和他分析明白，让她感觉到如果我今天不转型，那么他下面的代理了解到网易考拉都有可能跟别人去做了，到那个时候你都保不住你的代理了。所以我们所做的就是要放大对方的痛点，让她明白他现在如果不做，那他所损失的就是现在的几十倍几百倍。

这个因小失大法我们在很多地方都可以用到，就是告诉他面临两种选择，一种就是可能得到的潜在的一个利益，另一种就是分析明白如果不加入不改变会存在什么样的风险。

1. 步步紧逼的成交法

很多时候会遇到意向客户和我们说我再考虑考虑，我再想想，或者说和我老公商量商量，我过几天再说吧，那我们遇到这种情况一般就会说好吧，你考虑下吧，过几天给我答复，可能会这样说对吧。其实这个时候我们应该去赞同他认可他，那么你可以跟他说，亲爱的确实你加入我们需要有一个谨慎的考虑，所有人再做出选择的时候都要经过一个思考的过程，就是你要先去赞同他，然后你再去问他，亲爱的，那你对我们这个平台还是很感兴趣的对不对，不然你也不会花大把的时间来了解他对不对？他肯定会对 你表示赞同，然后你可以再追问一句，那亲爱的，你目前还有哪些顾虑呢？还是哪方面我还没有给你介绍清楚，不如我们说一说，因为我也是经历了你这样一个考察的过程才加入的，你所顾虑的问题我当初也一样考虑过，我们可以一起分析一下。如果她还是不去正面回答你，你可以去问一些封闭式的问题，供他选择回答，比如说你可以问他，亲爱的你目前是担心我们这边的培训不行吗？还是担心公司实力背景这块不行呢？还是说你对我本人感觉不靠谱呢？就是你可以通过让她回答问题，最终弄清楚他到底纠结点是什么，然后再去迎刃而解，这样成交也就是顺其自然的事情了。

1. 协助顾客成交法

很多顾客他属于纠结型的，他可能不会很快去付钱，就向我们买衣服一样，他一会选这个款式一会挑那个颜色，在这个纠结的过程中呢问题就会越来越多，这种时候我们先不要着急，不要催着他去下单，而是先要去了解他在纠结哪个点，比如说她在其他平台和我们的平台做比较，那么我们就要给他做出一个专业的剖析，讲清楚我们的平台有什么优势，对比各大平台和传统微商我们的优势在哪，通过这样一个对比，告诉他两个平台之前有什么实质性的区别，他自然就会明了了。那现在微商上很多私人的小平台根本没有办法去和我们比较的对不对，根本就不在一个档次上，我们根本不怕做比较，所以你自身要通过一个专业的分析，自然而然的会把对方引入到一个正确的选择上来。

这就是协助客户，帮助他去做选择。客户有一些小的纠结很正常，我们要马上去给他解决，如果你一拖，等到第二天第三天，那这个成交的几率就会降低很多。