

举办成功会议的10个步骤 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/58/2021_2022__E4_B8_BE_E5_8A_9E_E6_88_90_E5_c39_58053.htm

许多企业家在开办及经营公司的过程中会面临一个常见的挑战他们与潜在客户的第一次销售会。即使日常的业务会议对你来说已是驾轻就熟，你仍会发现要想把握好与潜在客户的新推销会并且实现面对面的销售要求掌握一系列不同的战略和技能。这里关于成功会议的10个步骤能使你有一个好的开端。

1. 搜集背景信息。一个预先的探访电话将帮你预见潜在客户的需求，尽可能地多学习关于他们的事情。当你准备给你的潜在客户开个推销会时，你要熟悉他或她的公司的基本信息，然后将你所有种类的产品及服务列表，这将使公司受益。
2. 设置一个现实的目标。根据你所处的行业和所在地，一些专家估算与一个潜在客户会面的平均花费也会达到几百美元，所以问题的关键在于每个会面都能推进你的潜在客户越来越逼近购买目标。在结束工作前，为自己的会面设定个主要目标。例如：如果你是名公关顾问，第一次会面现实的目标可能是约订进一步全面提出你的建议的日子。如果你是喷漆承包商，你的首要目标可能是对你的工作进行评估并且获得签约开始工作的机会。
3. 准备优质的宣传材料。制作一系列高品质的印刷宣传品，包括从名片、文具信签到印刷评估单、宣传册以及赠品。仔细斟酌在典型的销售会上自己将用到的所有材料。材料的内容精彩吗？颜色、字体、创意所有的元素看起来够专业吗？要特别注意你想扔掉的关于潜在客户的资料，特别是当你处在竞标过程中。在会议结束后，这些材料必定有助于

你长期销售之用。 4. 提前排练预演你的发言。除非你已经对要说的内容非常熟悉，否则带着材料参加一个新的销售会是个大错误。如果你正对着一群人介绍你的产品或服务，就会明白这是显而易见的真理。提前排练预演你的发言时要用到看得见的手写材料。如果可能，用录像带录下你的预演，并且严格地查看，确定你的口吻是亲切的，材料是有效的，语速是适当的。 5. 寻找共同话题，营造和谐气氛。想象你正置身于客户的办公室，桌子上放着一个有签名的棒球，墙上挂着张照片，上面是绵延的原野环绕着一间农舍，办公室内环绕着轻柔的披头士音乐。通过棒球、照片和音乐，你已经制造了三个小道具。你也发掘到了三个与潜在客户建立亲切、和谐关系的机会。谈谈你们彼此的乐趣，关于棒球还是你在农场的孩提时代，或者是你钟爱的披头士乐队。每个话题都能帮你打破生疏，建立一种以了解和信任为基础的关系。 6. 仔细地观察你的潜在客户。在会议期间，你的潜在客户是坐在前面并不断感兴趣地点着头吗？还是他或她坐在后面盘着胳膊、歪着脑袋，一副毫无关系的、厌烦的、不感兴趣或怀疑的样子呢？要仔细观察潜在客户传递给你的肢体暗示，并且及时修正。 7. 提些有意义的问题。一个新式的销售会议不是商贩摆摊叫卖的场所。它是一种沟通对话的机会一个揭示你的潜在客户的需求，并通过会面做出解答的场所。如果你发现自己在销售会上一一直以自我为中心地谈个不停，你很可能只顾着谈自己而疏忽了业务。因此提有意义的问题、仔细倾听回答与提供可靠、有帮助的信息一样重要。还有件最重要的也是经常被忽略的事就是想办法知道谈话对方是否是有权做决定的人。 8. 示历史案例。历史案例就是一些事例，它

们能够证明你在满足客户需求方面业绩。准备约半打案例以论证你广泛的实力，还要做好在新销售会上讨论这些案例的准备。历史案例也对确立你的公司在同行业竞争对手中的位置有很大作用。永远不要直接地批评一个竞争对手。取而代之的是，展示一个历史案例(换句话说，讲个故事)证明你的客户通过你的工作已经受益。

9. 提供良好的解决方案。为了成功地完成每件商业事务，潜在客户必须深信你能为他或她的难题提供解决方案。也就是说，看你是否能使他们相信你提供的是他们最满意的产品或服务，并相信你能兑现自己的承诺。在结束的时候，总结你提出的解决方案，回答能帮助客户作出决定的任何问题。

10. 采取行动。你已经做好了充分的准备，寻找共同话题，问些有意义的问题，仔细倾听提问，展示历史案例以及提供可靠的解决方案。现在是时候要求你想要的东西了。令人惊讶的是许多企业家为了实现这一点开了个成功的会议，然后却简简单单的收场，还没有逼近他们的最终目标就离开了。如果你在结束会议方面遇到了困难，可能是由于你没有给你的潜在客户充分的购买理由。在那种情况下，返回第七步问问为什么。如果你按照第一到第九步的建议去做，你的潜在客户将急切地行动起来，从而帮助你逼近目标。如果他或她问：我们什么时候能买你的产品？你可不要惊讶呀！

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com