

2006揭秘--销售新手这样来上路六 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E6_8F_AD_E7_A7_98_c40_64807.htm

在自我心理准备成熟，充分研究产品之后，下一步就是对顾客做好出发前的准备工作。1. 把握顾客类型。对我们即将面对的顾客我们一无所知，我们所能做的是一步步分析、了解，最终做到心中有数。心理学家帮助我们将顾客从心理上划分为9种类型，熟悉了解每一类顾客的性格与心理特征，可以使我们的在推销过程中对症下药，因人施计。（1）内向型。这类顾客生活比较封闭，对外界事物表现冷淡，和陌生人保持相当距离，对自己的小天地之中的变化异常敏感，在对待推销上他们的反映是不强烈。说服此类顾客对推销员来说难度是相当大的。这类顾客对产品挑剔，对推销员的态度、言行、举止异常敏感，他们大多讨厌推销员过分热情，因为这与他们的性格格格不入。对于这一类顾客，推销员给予他们的第一印象将直接影响着他们的购买决策。另外，对这一类顾客要注意投其所好，则容易谈得投机，否则会难以接近。（2）随和型。这一类顾客总体来看性格开朗，容易相处，内心防线较弱，对陌生人的戒备心理不如第一类顾客强。他们在面对推销员时容易被说服，不令推销员难堪。这一类顾客表面上是不喜欢当面拒绝别人的，所要要在耐心地和他们周旋，而这也并不会引起他们太多的反感。对于性格随和的顾客，推销员的幽默、风趣自会起到意想不到的作用。如果他们赏识你，他们会主动帮助你推销。但这一类顾客却有容易忘记自己诺言的缺点。

（3）刚强型。这一类顾客性格坚毅，个性严肃、正直，尤

其对待工作认真、严肃，决策谨慎，思维缜密。这一类顾客也是推销员的难点所在，但你一旦征服了他们，他们会对你的销售额大有益处。总体说来，刚强型的顾客不喜欢推销员随意行动，因此在他们面前应守纪律，显示出严谨的工作作风，时间观念尤其要强。这一类顾客初次见面时往往难以接近，如果在出访前获知某人是这一类型顾客最好经第三者介绍，这样会有利得多。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