



如何建立客户信赖感

目录

- 一、建立信赖、由倾听开始
- 二、建立信赖九个步骤
- 三、如何了解产品、关心顾客
- 四、如何增加顾客数量
- 五、如何介绍产品
- 六、每人都是推销员
- 七、注意事项

一、建立信赖、由倾听开始

一、建立信赖、由倾听开始

- A. 跟你的产品谈恋爱
- B. 必须找出产品的五个重要特色
- C. 顾客要的是产品可能带给他的好处
- D. 做一个好的倾听者，才能建立顾客信赖感
- E. 赞美顾客、认同顾客



倾听顾客声音

一、建立信赖、由倾听开始

F. 为成功准备知识、积累经验

G. 必须使用**顾客见证**

H. 经常分析顾客的信赖感

I. 列出不满意的顾客并想出解决方案

J. 建立顾客信赖感的九个步骤



顾客见证

二、建立信赖九个步骤

二 建立信赖九个步骤

A. 倾听顾客、提出好的问题



倾听顾客

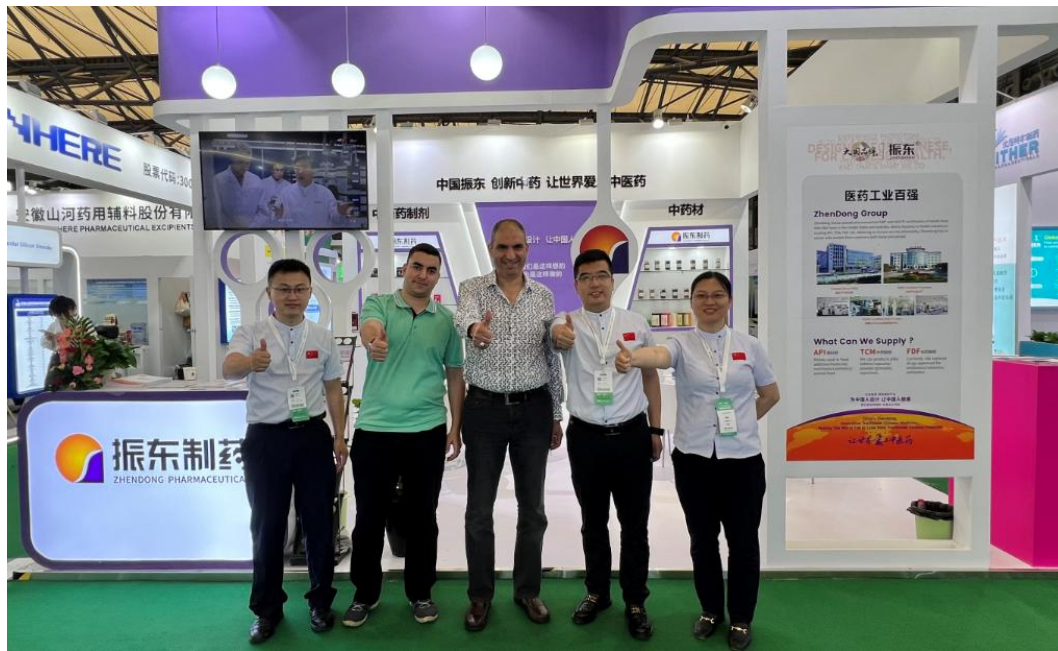
二 建立信赖九个步骤

B. 出自真诚的**赞美**、表扬顾客



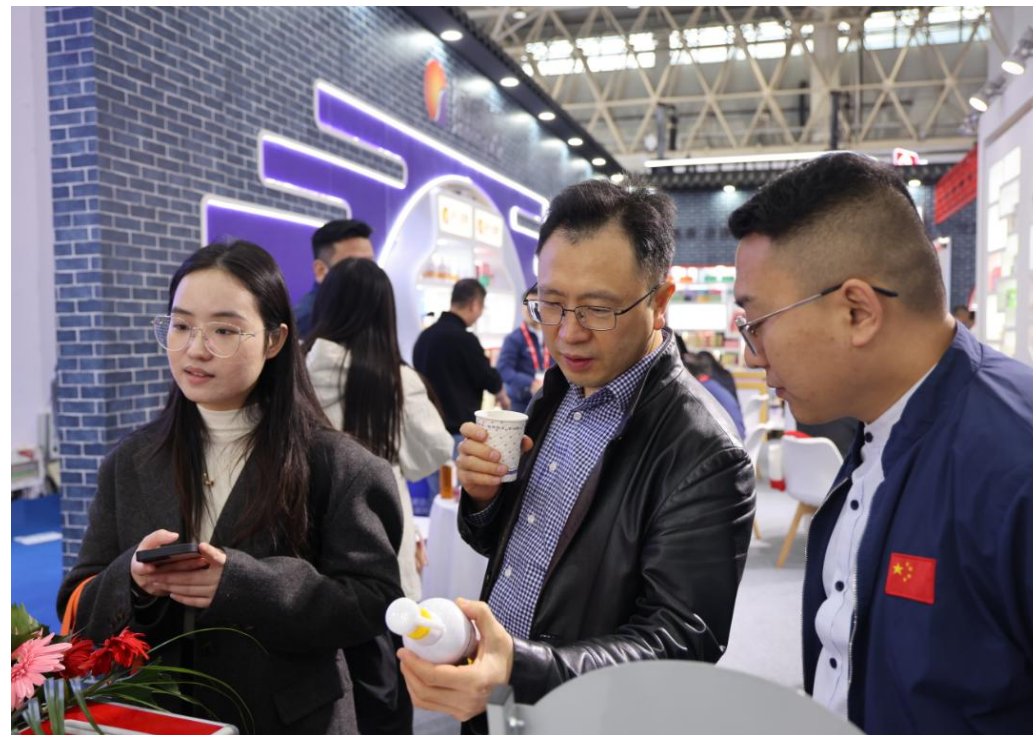
二 建立信赖九个步骤

C. 不断的认同顾客（对方）



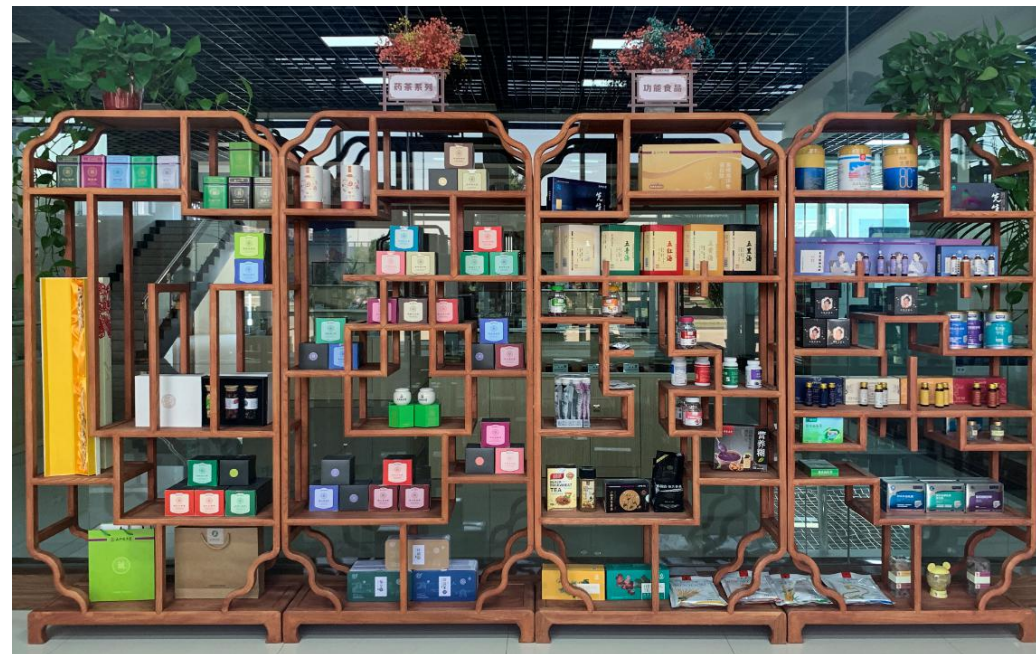
二 建立信赖九个步骤

D. 模仿顾客讲话的速度



二 建立信赖九个步骤

E. 熟悉产品的专业知识



熟悉产品知识

二 建立信赖九个步骤

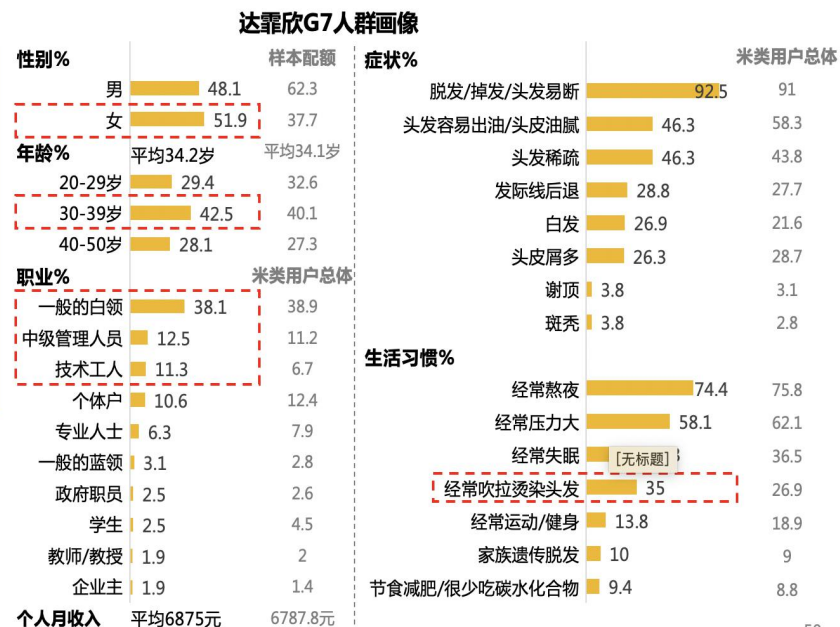
F. 永远为成功穿著，为胜利而打扮



二 建立信赖九个步骤

G. 彻底地了解顾客的背景

- 性别：男女相当
- 年龄：30+占4成
- 职业：
 - ✓ 白领、中层管理人员占5成
 - ✓ 技术工人相对较多
- 生活习惯：
 - ✓ 经常熬夜、经常压力大
 - ✓ 经常吹拉烫染头发相对较多



精准了解客户群体

二 建立信赖九个步骤

H. 使用顾客的见证



顾客的见证和认可

二 建立信赖九个步骤

I. 要有大客户的名单

振东健康 ZHENDONG HEALTH								
客户数据库								
单位							日期: 2025年1月14日	
个人信息	姓名	性别	年龄	生日	爱好	电话		
	单位地址							
	家庭住址							
家庭信息	姓名	关系	年龄	单位	职务	电话	生日	备注
合作记录	合作产品	销售额度	合作次数	合作年限	回款方式	回款金额	备注	
内容推送	时间	主题	形式	周期	效果评估	备注		

建立客户数据库

三、 如何了解产品、 关心顾客

三、要多了解才能发挥关心

- A. 了解产品比**竞争对手**好在哪里
- B. 分析顾客购买或不购买的原因
- C. 给顾客百分之百的安全感
- D. 找到顾客购买关键点
- E. 反复刺激顾客购买的关键点



三、要多了了解才能发挥关心

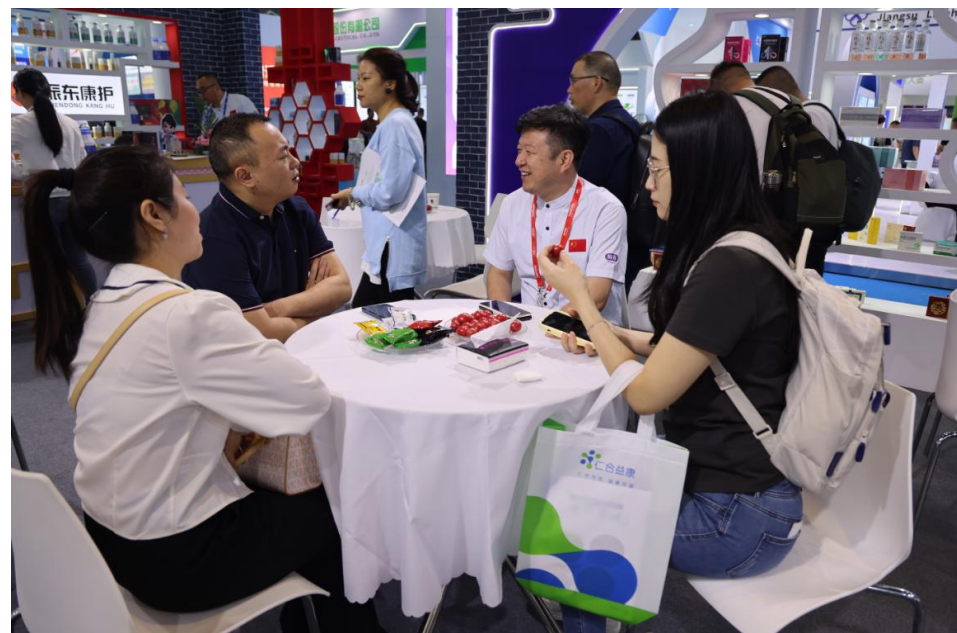
- F. 了解谁对顾客有很大的影响力
- G. 了解并接触顾客不购买的三大理由
- H. 事先把你想要给顾客的印象设计出来
- I. 必须了解**谁是你的顾客**
- J. 讲对问题赚大钱



四、如何增加顾客数量

1、增加顾客数量要多沟通

- A. 约定顾客越早，拜访顾客愈多
- B. 每天重复暗示你的目标
- C. 每周提前作拜访计划
- D. 早睡早起
- E. 跟行业或同时最尖的销售员在一起
- F. 把每一个顾客都看成大顾客



了解你的顾客

五、如何介绍产品 一要说出来

五、如何介绍产品 一要说出来

1、介绍产品四个条件

- A. 引起注意
- B. 证明有效
- C. 刺激欲望
- D. 引导行动



2、把价格放在最后谈

3、永远热爱你的产品，永远热爱销售

六、每人都是推销员 一天天练习

六、每人都是推销员 一天天练习

- A. 每个人都是推销员
- B. 找出能满足顾客需求的关键所在
- C. 要以顾客的立场去推销而不是自己的立场
- D. 配合顾客，模仿顾客
- E. **要相信：**顾客不买我的产品是顾客的损失



找准顾客需求

六、每人都是推销员 一天天练习

- F. 说服信心的传递，情绪的转移
- G. 会销售是每一个成功者必备的条件
- H. 顾客买的是价值而不是价钱
- I. 使用增加收入的观念就会帮助你致富



七、注意事项

1、销售的目的是帮助更多的人过得更好

- A. 推销高手第一目的都是为帮助别人
- B. 致富的方法需要天天练习成“习惯”
- C. 要致富就要向已成功致富的人学习
- D. 行销就的想办法把自己推销出去

**服务是更新，
也是要坚持到底**

1、销售的目的是帮助更多的人过得更好

- E. 成功者“做别人做不到的事情”
- F. 把**价值观**放在贡献之上
- G. 自己实践成功，才能教别人成功
- H. 成功是一种习惯，放弃也是一种习惯
- I. 永不放弃，绝对坚持到底

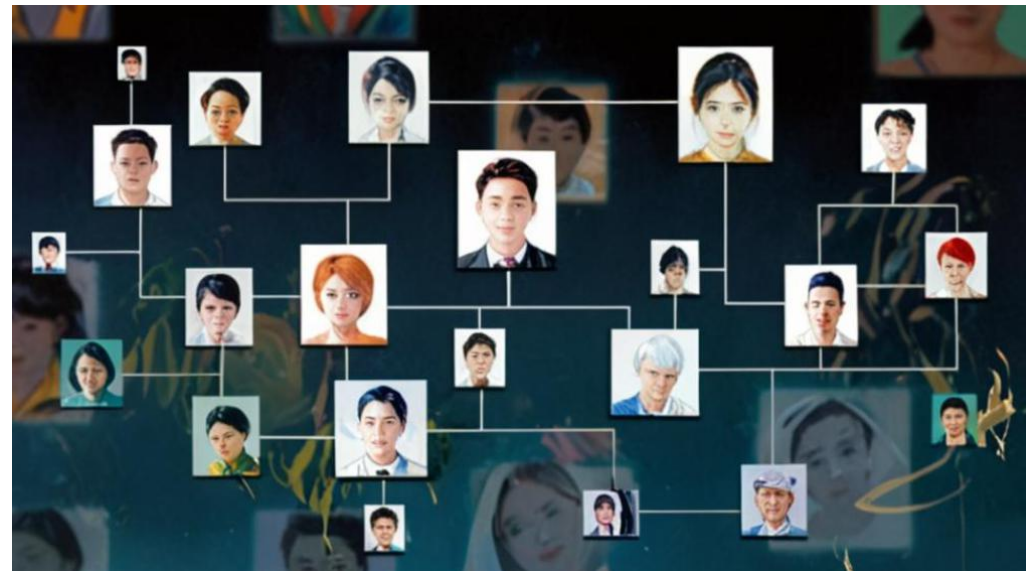


树立正确价值观

2、每个人都在从事人际关系的行业

- A. 致富=人际关系+实力
- B. 改善人际关系最好的方式就的“花时间”
- C. 主动联络，才能培养关系

要主动
要花时间



建立人际网络

3、下定决心，马上行动 —— 对自己的生命负责

- A. 要想“你一定要的”而不是“不要的事情”
- B. 失败者总爱找失败的理由
- C. 两个行动理由：进求快乐，逃离痛苦
- D. 逃离痛苦的最大的动力
- E. 想象“不行动的坏处”，“马上行动的好处”



立刻行动

3、下定决心，马上行动 —— 对自己的生命负责

- F. 没有行动是因为痛苦不多
- G. 改变先是靠意愿，之后是靠方法
- H. 改变技巧容易
- I. 你是“想要”还是“一定要”
- J. 只要你相信“一定能”，就一定做得到

成功就是决不放弃！



企业家爱国 就是做好产品

为中国人设计 让中国人健康

我是这样想的 也是这样做的

