

销售技巧--销售新人怎么找客户?签单更容易成功

产品名称	销售技巧--销售新人怎么找客户?签单更容易成功
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

绩效是企业的生命线。对于销售人员来说，他们必须解决客户来源问题，以促进绩效增长，为企业带来经济效益。目前，特别是对于每一位新的销售人员，重要的是快速签署订单，提高销售业绩。那销售新人怎么找客户呢?

一、销售新人怎么找客户

1、企业提供的名单

每一个企业基本上都有客户名单，你可以根据这个名单联系老客户，而且还有可能获得由他们推荐的新客户。

2、从你周围的人中进行发掘

每个人都有自己生活的圈子，有亲戚、朋友、同学，你应该时常留意周围熟悉的人的情况，因为他们中无意的一个需求都可能会成为你的潜在客户购买你所销售的产品。

3、展开商业联系

利用你在生意中认识的人，以及协会、俱乐部等行业组织，来挖掘藏在其背后的潜在客户群。

4、结识训练有素的销售人员

不管是朋友还是竞争对手，结交一些训练有素的销售人员，可以获得较多经验。

5、阅读报纸、杂志等

你可以从每天的报纸杂志中获得大量有价值的商业信息。

6、借助人土的帮助

尤其是对于刚刚从事营销工作的人，得到比你有经验并愿意指导你的人土的帮助，将会使你的工作事半功倍。

7、从黄页电话簿或网络中寻找

黄页电话簿和网络中有大量丰富而详实的信息。所以通过网络，电话销售人可以有效的查找到自己所需的资料。但需要注意的是，要先分辨信息的真伪和时效，防止遇到虚伪信息和过时的信息。

8、接受前销售人员的客户资料

前销售人员在以前的工作中会积累一定的客户资源，而且这些资源是经过筛选的，质量比较高，所以要认真开发。需要注意的是，对这样的客户要及时跟进，以免被前销售人员带到其他公司。

9、竞争对手的客户

分析你与竞争对手相比的优势与劣势，了解该客户的需求特点，将你的优势与客户的需求相联系，也许你就会找到机会。

二、销售找客户如何开口说句话

1、次见顾客，问候语不能少;例如：“您好”这也是无论对待任何顾客，常用的问候语。看起来跟自己年龄相近的顾客，我们可以这样称呼：“小韩你好!这样显得更加的亲切，更愿意能让人接受”;看起来比自己年长很多岁的长辈，我们可以这样称呼：“老爷爷老奶奶您好，我是接下来为您服务的小赵，如果您有疑问尽管问我，我一定为您做详细解答”;如果在节日期间，见到的顾客穿戴很讲究，你可以这么说：“新年好!李总”这样顾客很享受销售员这样称呼自己。如果在早上顾客光临本店的情况下，年龄比自

己长不了几岁的顾客，你也可以这么说：“早上好，大姐，看你神采奕奕的样子，一定能为的我们带来好运。”

2、销售员要学会攀关系，这种攀关系一定要自然，不能让顾客感到你是有意接近他的，这样给顾客的感觉是非常不好的。次与顾客见面的时候，顾客肯定要说话的，当然前提是你提问。每个人说话的口音是不一样的。就算顾客是用普通话说说的，销售员如果仔细听的话，一定能听出来顾客大概是哪的人。如果销售员正好跟顾客是同乡的话，销售员的说话一定要和顾客的口音要尽量相同，不能再说普通话了，只有跟顾客保持同频率吗，这样才能赢取顾客的信任。还有另一种方法就是，“您长的跟我的一个朋友很相像，说话的方式也是一样的，而且都这么彬彬有礼，和蔼可亲，就算顾客觉得你的话是假的，他也会自动为自己扣上彬彬有礼的帽子”，这样跟顾客交谈起来，就变得容易的多了。

3、初次见面销售员要懂得给顾客定制“高帽”，销售员要养成眼见到什么样的顾客就该说什么话的习惯，比如顾客穿着得体，很大方，同时也很讲究的话，销售员自己也要注意自己的行为，不能让顾客觉得你很随意。