

深圳奠基策划 奠基典礼 开工典礼 奠基场地布置

产品名称	深圳奠基策划 奠基典礼 开工典礼 奠基场地布置
公司名称	佛山市华登文化传播有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	专精广东：广州、佛山、深圳、东莞、中山、珠海、惠州，清远；服务全国：北上江浙，珠三角，长三角，京津冀，成渝地区 一线服务；
联系电话	13600323522 18928624177

产品详情

深圳奠基策划 奠基典礼 开工典礼 奠基场地布置

如何有效的和客户进行沟通？

做活动如何有效跟客户进行沟通交流?一场活动想要取得圆满成功，一定要跟客户有良好的沟通交流。因为在整个活动策划过程中，很多流程安排，场景布置，风格设计等都要依据客户要求后确定的。所以，好的交流才能了解用户需求!那么，如何有效与客户进行沟通交流呢?

我们在和客户见面的时候，经常不知道如何和客户进行有效的沟通，沟通不到点子上。其实和客户沟通就是和客户建立一个共同点的过程，这个过程就是取得客户信任过程。有效的沟通就是你要充分了解客户的大需求是什么！让自己的产品的卖点去迎合客户的需求。在这个过程中要如何做好呢？

1、良好的印象

良好的印象不仅包括得体的衣着打扮，大方的举止和沉稳的态度更为重要。推销员隧的内在素质实际上就相当于商品的质地和档次。店员的一举一动都会在顾客心目中形成一个印象，这种印象终会影响顾客对店铺及产品的看法。

2、沟通要言之有物，言简意赅要抓重点，了解客户有用信息

在与客户沟通的时候，要尽可能多地倾听客户的意见。这样做的一个目的是了解更多的客户信息。将单向沟通转变为双向沟通，使客户从被动接受转变为主动参与。同时也要把你所要表达的内容和客户阐述清楚。要有条理性，不紧不慢，不慌张。遇到与客户意见相左时，委婉阐述自己的观点，有技巧地说服

客户，达成一致。建立完美的合作关系。

3、要注意个人的言谈举止，并保持良好的心态

个人的言谈举止代表着整个公司的形象，一个彬彬有礼，谈吐不凡的策划人员，能够加强客户对于你所在公司的信任。在策划沟通的过程中，方案修改的次数多与少，没有一个所谓的标准，所以，一个良好的心态很重要。与客户沟通时，也要会揣摩客户的心理，以达到预期的目的。

4、不要否定客户的观点

客户可能与我们有不同的观点和看法，如果不留情面地告诉他们，其观点和看法有错误，就很可能导致其认为我们在故意抵触他们的观点和看法，还将导致交谈不欢而散。越是能容纳别人的观点，就越能表明自己尊重他们。如回答“你的观点也有道理”等。

5、说话速度不宜太快

说得太快不利于倾听和理解，也不利于交谈，因为说得太快会给对方一种压力感，有种在强迫对方听我们讲话的感觉

6、要真诚，事实就是，守信用

论生意的规模大小都要以诚信为本，才能脚踏实地地在经商这条路上问心无愧地走下去，让客户深刻地感受到你的诚意所在，是维系与客户长久合作关系的重要前提

其实，作为一个活动策划者，在沟通交流的过程中，往往充当的是一个引导者的角色，除了给客户适当的普及策划知识外，根据策划项目给出的建议，给客户做选择题，而不是让他回答问题，这也是一个策划人员要懂得的沟通技巧。