# 业务员增强信心拜访陌生顾客

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-28

*首先，你要确信：客户只有熟与不熟，没有什么陌生与不陌生。事实上熟与不熟，今天见到了谈一谈就熟了。第二，你对你的产品要有百分之一万的信心，相信这对顾客一定有所帮助。我时常问一些业务员，假如你知道你今天的商品价值1万元人民币，你只跟他收1000...*

首先，你要确信：客户只有熟与不熟，没有什么陌生与不陌生。事实上熟与不熟，今天见到了谈一谈就熟了。

第二，你对你的产品要有百分之一万的信心，相信这对顾客一定有所帮助。

我时常问一些业务员，假如你知道你今天的商品价值1万元人民币，你只跟他收1000元人民币，你会不会说不出口？他们说：不会啊！不够有信心的原因有：第一是他的产品不好；第二是他自己没有使用；第三是他真的不够了解他的产品有这么好，因为他不了解，所以他讲不出来。所以我觉得对产品有百分之一万的信心，就可以克服陌生拜访的障碍。第

三、当然在陌生拜访之前，你一定要了解这个顾客到底有哪些问题？你的产品到底能帮他解决哪些问题？可以帮助他满足什么样的需求与期望？

人家之所以选择你，是因为对你的期望比较高，请不要让别人的期望变失望。假如你完全了解他的需求，了解他的问题，你知道在市场上只有你的产品能满足他，那你今天去拜访他，就是很容易的事情了。第

四、热忱是个性的原动力。

没有它，任何你可能拥有的能力，便只有静止不动。可以肯定地说，几乎人人都有很多尚未发掘出来的潜能。你也许有学问，有正确的判断力，有优秀的推理能力，但是除非你知道如何将自己的心放入思想和行动之中，否则，将一事无成。..

业务员增强信心拜访陌生顾客责任编辑：飞雪 阅读：人次

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找