

## 如何与潜在的问题客户打交道

是不是曾经接到过新客户的电话或电子邮件？但感觉不对劲？我的意思是，危险信号响起来，你的本能告诉你不对劲？脖子后面的汗毛直竖？你知道有些事不太对劲但又说不清楚。但是，现在经济不景气，你需要这单生意。我不了解你的情况，但是我有一大堆账单要付，我倾向于放慢步伐来选择潜在客户。最近，就算我用自己的方式来筛选“潜在客户”，即使只有那么一点点，结果我老婆看我的眼光就好像我是个白痴——你知道我的意思吧。

所以，如果你是一个顾问，销售人员，自己当**老板**，或是任何种类的服务性行业人员，以下这四个问题将会帮助你与潜在的问题客户打交道交易。我做这行很久了，照我看来，商务权威人士都很受用这些建议。

是否有一个万全之策，即尊重自己的直觉又对你公司的财务状况有好处呢？

答案是肯定的。我最近发现四个出色的问题，如果对你的新客户有“不祥预感”的时候，你可以问问自己这四个问题。我发现它们非常有用。

1. 你是怎么找到我？
2. 你以前有没有和\_\_\_\_\_（填写同行的名字）合作过？
3. 觉得效果显著吗？
4. 为什么那个专家为你/不为你工作了？是因为专业吗？

如果不是太明显的话，这四个问题将提供大量的反馈信息，它们会大大帮助你确定：

- 1) 这次机会是否真实
- 2) 其他人失败了的事情，你要怎么才能成功
- 3) 你要上手或者放弃。