

成交的艺术——直销正规军标准成交流程，你必须要知道。

这次学习听到了这样的一个故事。一个传统行业很成功的老板。一直被一个 A 公司的人跟进，突然有一天被跟烦了。就问，既然直销那么好，你就用三句话告诉我，如何做又好又快。那个直销员就非常认真的送上了三句话。请记住好了，做好直销，第一句话是，开会。嗯。那第二句呢。第二句是，开会。哦。那第三不会还是开会吧。你猜对了，就是开会。

我们都知道，想快速做好直销事业，就必须铁板钉钉的做好会议。会议做得好的没有不成功的。

先引用一下大学之道。

【大学之道，在明明德，在亲民，在止于至善。知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。物有本末，事有终始，知所先后，则近道矣。】

我们都追求成功，追求快。近道就是修身养性，提高自己的各项综合能力。两个字表达就是“学习”，向成功人士学习！

开会对于直销人有何具体的含义。

1、开会 提升自己，学习专业知识，了解直销的整个业务流程。

2、开会 我们不能等我全部学习完了再去开发市场，学和习是分成两个环节的，在我们学了，知道了，我们同时就要练习以及同步开发市场。这个时候开会就是借力沟通，开发新人的过程。

3、开会 用于复制团队。这个时候是您必须站出来的时候，要把你学到的简化提炼，经过市场验证的经验复制给自己的伙伴们。

想做好市场，请开好会。

这会要怎么开呢？

4 个环节，会前--会中--会后--成交

【会前】

修身养性，广结善缘，疏通人脉。

三步定乾坤，找到对方需求，树立自己形象，你就是公司的代言。列名单，邀约。

分析新朋友特征确定会议主题。

【会中】

新人老人隔开，老人积极配合，点头微笑不放水，积极做笔记。专业形象不可少。切记，电话千万别响。

【会后】

立刻围成圈进行小组交流。或者找特定适合小组会的场所进行小组交流。他可以完成大会的侧面补充，答疑，真诚分享。送走要离开的新人。成交听懂的新人。为下一次分享做准备。让新人体验产品非常重要。

切记做该说的话，不然前面的动作全部白做。

【成交】

要，你就开口，发现有成交的提示，就要做成交的动作。定就定了。

二选一，从大到小。产品示范，现场体验。赠送礼物。

未成交着，转入 **3** 天跟进，**7** 天跟进，**15** 天跟进，**30** 天跟进，长期跟进。

已经成交的，进入服务跟进。**3** 天，**7** 天，**15** 天，**30** 天。让我们的消费者成为产品的忠实爱拥着。

继续跟进为我们的事业经营者。

成交绝对是一门艺术。我们销售的不仅仅是一份产品，我们传递的更是，理念，健康，自由，机会，责任！

分享健康，传递快乐，做人们生命中的天使！