

关键词：软件销售

内容概要：

对于软件销售人员来说，保持低调、细致的态度，往往能够在细节上给予客户周到的服务，令客户感动，从而建立合作关系。俗语说：高调做事，低调做人，细节决定成败，低调、细致的为人处世方法已经被无数人奉为通往成功之路的必备守则。成功向来只垂青有准备的...

正文：

对于**软件销售**人员来说，保持低调、细致的态度，往往能够在细节上给予客户周到的服务，令客户感动，从而建立合作关系。俗语说：“高调做事，低调做人”，“细节决定成败”，低调、细致的为人处世方法已经被无数人奉为通往成功之路的必备守则。

成功向来只垂青有准备的人。每个人的成功都不是一蹴而就的，都是由一次次的小成功累计起来的。“低调做人、关注细节”，被无数的成功人士所实践，被证明是成功的必胜法则之一。做人如此，做销售亦然。没有哪个成功的生意是可以轻而易举谈成的，每一个成功的生意背后，都渗透着软件销售人员的良苦用心，细心准备。



在与客户的沟通过程中，常常有软件销售人员会抱怨自己遇到的客户，他们吝啬小气、爱刁难别人。确实，有这样的客户，他们对每一次合作都小心谨慎，不容许有半点差池。他们小气、吝啬，不断地与软件销售人员砍杀价格，试图将成本降到最低；他们刁难软件销售人员，不断地给软件销售人员提供各种各样的难题，从而来考察软件销售人员的耐心、能力。但是，作为一名软件销售人员，难道我们就要因为客户的刁难、吝啬，就放弃客户吗？答案当然是否定的。“水滴尚可石穿”，涓涓细流，日积月累，就可以在坚硬的时候上刻下自己的痕迹。更何况，再刁难、吝啬的客户，也是血肉之躯，只要我们软件销售人员肯付出努力，低调细致地为客户服务，一定能够感动客户，与客户建立合作关系。

那么，如何才能准确到位地应用低调细致法呢？

首先，要做充分的准备。在与客户进行沟通之前，一定要做好充足的准备工作，不只关于自己的产品，对手的产品，还要做到对客户的情况尽可能地了解。充分的准备不仅可以让你在客户的沟通中游刃有余，还表现出了你对客户的充分尊重。试问，如果你是一个客户，愿意和一个一无所知的软件销售人员谈生意吗？

其次，要低调行事。刁难、吝啬的客户，往往都有很强的自我优越感，自尊心都很强。他们对自己、对自己的合作伙伴，往往都要求很严格，甚至于近乎完美的地步。对于这样的客户，作为软件销售人员一定要低调，不仅仅是在言语上，在姿态、行为举止上也一定要低调。作为软件销售人员，我们要证明给他们看，我们的产品是一流的，我们的服务是优秀的，我们的团队是无懈可击的，但是姿态一定要低调，我们是来寻求建立合作关系的，不是来炫耀的。当然我们也要注意，低调并不等于谄媚和阿谀奉承；也不等于过度谦虚，夸大自己的不足。

再次，在细节上关心客户。人生在世，总有需要别人帮忙的地方。当知道客户有什么需要帮忙的地方时，一定要尽可能的帮助其解决。如果无力帮客户解决问题，也要在精神上给与关心和支持。并且在与客户沟通的过程中，对于合作的细节问题，在不损害我方利益的前提下，可以适当的多为客户考虑些，为客户争取到最优的合作方案。

在日常的销售工作中，即使有小失误也不要气馁，即使被客户所刁难也绝不妥协，即使被客户一次次的拒绝也绝不放弃，在以后的日子里一如既往地低调、细心地关心客户，就算是被客户刁难也不改那颗为客户服务的心，最后一定会把客户给征服！

## 西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQI数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：admin@xaecong.com