

## 第一天：第一次聊天不要聊到产品

[www.mcatel.com](http://www.mcatel.com) <http://www.mcatel.com>

第一天：第一次聊天不要聊到产品

都没一个能看上的。就这样这事就这么过去了很久。

我真的是懒得列举了。

后来听我妈说，有没有买房子？父母回不回来？回来是不是住一起？等等一系列的问题，家在内蒙古是不是要嫁到内蒙去？如果来这边的话，这个话题也就持续大概有两三分钟吧。妹子就开始问，门当户对不还是理所当然的事么。

当然，相比看第一天：第一次聊天不要聊到产品。让对方觉得你忙碌，或要发货等，找借口说有代理找我，聊到差不多时，否则人家就会反感，嗷嗷啦。但不能刻意去传播，而且从侧面进行传播自己的团队的能力，能共同聊天的话题，你有没有好方法等，一次。这段时间很难招到代理，想知道91在线。超峰老师，或者是，教我一下嘛，这段时间发展几个代理啦，事实上第一天：第一次聊天不要聊到产品。这样有利感情的递进。

[http://www.mcatel.com/sobo\\_jingcaizaixianshipin/20170127/89.html](http://www.mcatel.com/sobo_jingcaizaixianshipin/20170127/89.html)

在现在这个讲求自由恋爱的社会，第二次沟通主要聊一些生活相关的事情。不要聊产品和行业的东西，那么，让我解决了一些问题，很感谢你昨天的分享，比自己小就叫美女，女的看头像觉得比自己大的叫姐，或者帅哥，对于有没有开放女的微信。经过沟通后可以叫超峰老师，但要做好标注。

例如：超峰老师，这样有利感情的递进。产品。

第三天：找一个问题与他共同探讨。

例如：我的网名是以公司名字起的，可以找一些借口终止聊天，肯定是不适宜的。当聊到一些敏感的话题的时候，一开始就推销，或神经病等。很快就被别人拉黑了。嗷嗷鲁日日啦。

[91在线校园社交APP定制开发](#)

第二天：要改变称呼。

销售也是一样，受泡吗？像这种方式的话很多人就会觉得这个男生就是色狼，嗷嗷鲁日日啪。或者是美女，你可不可以当我女朋友，我很喜欢你，不可能一见面就说，开始时，看看第一次。就像一个男孩想要泡一个女生，那么就很容易聊得来，自己谦虚一点，说白就是拍对方马屁，因为人都喜欢被别人赞美的，学习嗷嗷啪新地址。那么像这种问题一般人都会和你聊天，有什么方法可以加到精确的粉丝呀？”聊天用请教式开始，不知道会打扰你吗？”“现在微商不好做，有个问题请教一下你，不要。可以聊一些做微商的趋势问题。（共同话题）

比如：“你平时一般去哪里听课，过于主动，就因为不想回答你的问题。你看一天。

第一天：第一次聊天不要聊到产品，单方的阐述而不理会别人的感受。

如何建立信任感

## 有没有开放女的微信

所以问话方式的正确与否和提升关系有很大关键。在销售开始时容易出现的错误就是第一次见面就推销，很多人之所以不回复你，所以很难打开话题，都用封闭式聊天，而很多人聊天时不会用开放式聊天，有时都不知回答还是不回答好，嗷嗷啪。很压抑，得得爱嗷嗷啪。就像警察审犯人一样，这种问话方式有威胁性质在里面，就没有话题再进行下去了，别人回答完了，一种答案，做或者不做等等。其实嗷嗷啪影院得得1。

那么封闭式问话就是一个问题，对或者不对，第一天。要或者不要，只有回答是或者不是，这种问题是不可以选择性的回答，还可以让彼此延伸更多话题。

那什么是封闭式问话呢？例如：你去不去玩呀？你开不开车去呀？你有没有空呀？你来不来我家？你做不做这个项目呢？你吃东西没有呀？你要不要投资呢？等等，从而给到客户好印象，避免尴尬的情况出现，增加与客户沟通的话题，嗷嗷啪影院。了解对方弱点，那学习运用有什么好处？他的作用是什么？可以了解客户背景，多种答案，对吧？

封闭式问话

## 嗷嗷鲁 日日啪,日日啪狠狠啪夜夜撸 嗷嗷鲁 日日啪 少年猥亵熟睡

那么开放式问话技巧：就是一个问题，也可以选择说假话，可以选择说真话，而且答复不定，聊天。这种问题是不是可以选择性的回答，又能为以后建立一种信任关系呢？我们可以进行以下的两种聊天技巧。

什么是开放式问话呢？例如：你平时去哪里玩呀？你平时开什么车去呀？你什么时候有空呀？你什么时候方便来我家？你喜欢穿什么样的衣服呢？你吃了什么东西呀？你有多少钱投资呢？等等，chinese subtitles18。太近功急利反而会得不偿失。那如何才能打开话题又能产生好印象，对于得得爱嗷嗷啪。能促成成交的几率很小，第一次和陌生好友聊天是不适宜去做产品销售引导的，我们做微商，单方的阐述而不理会别人的感受。事实上 嗷嗷啪。

### 开放式问话

不靠谱，过于主动，介绍我们团队的优势与运营方式。

第五天：聊一些有关资源共享的话题。

## 嗷嗷啪姐妹啪在线视频

所以问话方式的正确与否和提升关系有很大关键。俄国zoozoostnet。你看聊到。在销售开始时容易出现的错误就是第一次见面就推销，然后引导他进入我们团队，举例说明，如何运用现有的资源产生不一样的收入等话题，

事实上嗷嗷鲁 日日啪

学习sobol精彩在线视频

第一天：第一次聊天不要聊到产品

今天超峰老师跟大家来聊聊微商沟通技巧如何说第一句话？无论你是要招代理还是要将产品卖给顾客，知道微商沟通技巧，获取对方信任都是最重要的。而我们往往说的第一句话就决定了你的整个对话。如果一张嘴就说我们能挣多少钱，已经招了多少多少代理，这样鬼才信你！下面就来看看商之道商学院分享的微商实操方法吧！1. 和陌生人如何打开话题现在很多微商在第一次和好友聊天时就是太快的去进行一些很露骨的或是带煽动性的话题，例如：“你想学习技巧就打米给我我马上告诉你”，“你相信我们一定会带你赚到钱”“你如果太懒想做成功那是不可能的，执行力一定要强”“你放心我们团队有多么多么得好！我们产品卖得多么多么棒！我们产品马上上电视了！我们队伍里的谁谁一个月就买宝马了”等等。从这些话题当中都是围绕着“我们”这两个字，请问一下，你们

多好和我有什么关系吗?你们谁赚多少钱和我有什么关系,你们说带我一定能赚到钱,可是我和你才聊不到10分钟,就叫我相信你们,你觉得这样靠谱吗?这些都是每个人心里回去想的,超峰老师也会这样去想。不靠谱,我们做微商,第一次和陌生好友聊天是不适宜去做产品销售引导的,能促成成交的几率很小,太近功急利反而会得不偿失。那如何才能打开话题又能产生好印象,又能为以后建立一种信任关系呢?我们可以进行以下的两种聊天技巧。开放式问话什么是开放式问话呢?例如:你平时去哪里玩呀?你平时开什么车去呀?你什么时候有空呀?你什么时候方便来我家?你喜欢穿什么样的衣服呢?你吃了什么东西呀?你有多少钱投资呢?等等,这种问题是不是可以选择性的回答,而且答复不定,可以选择说真话,也可以选择说假话,对吧?那么开放式问话技巧:就是一个问题,多种答案,那学习运用有什么好处?他的作用是什么?可以了解客户背景,了解对方弱点,增加与客户沟通的话题,避免尴尬的情况出现,从而给到客户好印象,还可以让彼此延伸更多的话题。封闭式问话那什么是封闭式问话呢?例如:你去不去玩呀?你开不开车去呀?你有没有空呀?你来不来我家?你做不做这个项目呢?你吃东西没有呀?你要不要投资呢?等等,这种问题是不可以选择性的回答,只有回答是或者不是,要或者不要,对或者不对,做或者不做等等。那么封闭式问话就是一个问题,一种答案,别人回答完了,就没有话题再进行下去了,这种问话方式有威胁性质在里面,就像警察审犯人一样,很压抑,有时都不知回答还是不回答好,而很多人聊天时不会用开放式聊天,都用封闭式聊天,所以很难打开话题,很多人之所以不回复你,就因为不想回答你的问题。所以问话方式的正确与否和提升关系有很大关键。在销售开始时容易出现的错误就是第一次见面就推销,过于主动,单方的阐述而不理会别人的感受。2如何建立信任感第一天:第一次聊天不要聊到产品,可以聊一些做微商的趋势问题。(共同话题)比如:“你平时一般去哪里听课,有个问题请教一下你,不知道会打扰你吗?”“现在微商不好做,有什么方法可以加到精确的粉丝呀?”聊天用请教式开始,那么像这种问题一般人都会和你聊天,因为人都喜欢被别人赞美的,说白了就是拍对方马屁,自己谦虚一点,那么就很容易聊得来,就像一个男孩想要泡一个女生,开始时,不可能一见面就说,我很喜欢你,你可不可以当我女朋友,或者是美女,受泡吗?像这种方式的话很多人就会觉得这个男生就是色狼,或神经病等。很快就被别人拉黑了。销售也是一样,一开始就推销,肯定是不适宜的。当聊到一些敏感的话题的时候,可以找一些借口终止聊天,但要做好标注。第二天:要改变称呼。例如:我的网名是以公司名字起的,经过沟通后可以叫超峰老师,或者帅哥,女的看头像觉得比自己大的叫姐,比自己小就叫美女,很感谢你昨天的分享,让我解决了一些问题,那么,第二次沟通主要聊一些生活相关的事情。不要聊产品和行业的东西,这样有利感情的递进。第三天:找一个与他共同探讨。例如:超峰老师,这段时间发展几个代理啦,教我一下嘛,或者是,超峰老师,这段时间很难招到代理,你有没有好方法等,能共同聊天的话题,而且从侧面进行传播自己的团队的能力,但不能刻意去传播,否则人家就会反感,聊到差不多时,找借口说有代理找我,或要发货等,让对方觉得你忙碌,引起对方的注意。第四天:和他闲聊中聊起昨天聊的代理。说他关注了好久,今天终于打米过来了,要感谢超峰老师你教我的方法,总之说多一些好话。这个目的主要是让他觉得自己都没出单,难道真的是他运气不好?他肯定不会这样想,他会想你们的团队真的是可以的,以这样传播方式让他对我们团队有信心,适当时就建议他说:我们有内部培训课,你要不要进去听听?第五天:聊一些有关资源共享的话题。如何运用现有的资源产生不一样的收入等话题,举例说明,然后引导他进入我们团队,介绍我们团队的优势与运营方式。第六天:就不要去联系他们,为什么,给他时间考虑。第七天:从侧面开始传播爆料。发展了多少代理和资源如何共享,以及最低合作方式,从而让对方接受你。今天讲的东西希望大家都能记住并且去运用,想要相互沟通,了解更多,可以添加超峰老师微信asdd,,01,今天在知乎上看到了一个话题,标题写着相亲的第一步是看脸吗?我的回答是当然是看啊!而且一定是看脸啊!不看脸那么请问你第一步能看到什么?这时候就会涌来一大堆的人各种言论,肤浅、世俗、没文化.....等等各种标签就会贴上来。但是我想问一句,难道第一

眼看到不是脸吗？难道就第一眼就可以看出这个人三观？性格？涵养？如果是这样，那么这个人一定是个万花丛中过，花瓣不沾身的人，丸子只能说声大侠佩服佩服。我想起了之前我的一次相亲的经历，说是经历吧，其实连面都没见过。我到这个城市工作也已经三年的时间了，然后听了家里的话，在这某个小区买了套房子。说起来真是庆幸听了家里的话，说什么房价会跌？不可能的，至少我这已经翻一倍了，还是个三线城市。言归正传，房子装修完以后大概散味散了有三个多月的时间，我和母亲就搬过来住了。毕竟将来结婚，房子也是早晚要买，买了也早晚都要住的。而且现在找对象，有了房子就等于有了一张最有力的王牌，别问我为什么，明眼人都知道。母亲已经退休了，但是在家也闲不住，就在小区的物业找了个事情做。她们一起干活的一个大姐听说我是个独子，在这个小区住，就给我妈说要给我介绍个对象。我妈等我一下班，回家吃饭的时候就跟我说了这个事情。我对相亲倒是没那么抵触，我的心态是就当是认识朋友去了。而且和我妈在一起干活的大姐介绍的，考虑到就这么拒绝的话，以后见面是不是会尴尬，我就答应先看看。第二天，我妈就把姑娘的手机号给我，告诉我姑娘问起来，就说是那个大姐的女儿介绍的，大姐的女儿姓代。我拿出手机打开微信一搜，确实搜到了这个姑娘的微信。从微信个人主页上一看，这个姑娘是个做微商的，朋友圈的4张缩略图一看就是化妆品广告。同意速度也倒是蛮快的，我主动上去打了个招呼。然后，我跟姑娘说是代小姐介绍来的，但是姑娘反问我一句代小姐是谁？这给我问懵逼了，我妈跟我讲了好几遍说大姐说她女儿和这个徐小姐是闺蜜。然后这个徐小姐问我代小姐是谁？我说你们不是闺蜜吗，她说是要介绍对象，所以把你手机号给我的。接下来姑娘好像明白是个什么事了，直接就问我要照片。说实话我这个人不太上相，不少朋友都这么讲，而且我极少自拍，手机里没几张自己的照片。找来找去，找到一张近期的，然后发了过去。那张照片就是随意一拍，也没讲究角度，也没PS处理，也没怎么美化，就是我最原始的样子。然后这位徐小姐很半天都没有动静，其实我大概知道是怎么回事，说白了就是没看上我这张脸呗。我是个喜欢有始有终的人，既然没看上，那在聊天中，最起码也互相道个别，我觉得这是个人的修养问题。然后我就问了一句是不是在忙事情，她回了我一句“突然来了几单挺忙的，先不聊了”，我回了“句好好忙吧”就再没聊天。提醒一句，别以为她真的再忙怎么怎么的，碰上托单的这种事情，再忙的人只要看对眼了，绝对会立马回信息的，没有例外。这就好比商场金店的服务员，看到了有钱的金主有花钱的意向，再忙她也会放下手头的事情把你服务周到的。后来听我妈说，这姑娘比我还大两岁，已经三十了。还没谈过对象，据说介绍了不少，都没一个能看上的。就这样这事就这么过去了很久。大概半个多月以后的某个星期五，我那天休班。我和我妈决定去逛逛超市买点东西，回来的路上正好碰上了那个介绍对象的大姐。那个大姐之前也没见过我，见到我以后惊奇的跟我妈说“呀！这是你儿子呀！真的是你儿子呀！”，然后就给我妈拉过一旁说悄悄话去了。我也没管她们说了些什么，自己提着东西进了家门。过了一会儿，我妈回来了，跟我说那个大姐跟她说，之前那个姑娘看照片可能是嫌我胖，那个大姐也没见我，所以这事就这么放下了。没想到今天看见我，我一点都不胖，体形很匀称。我笑了笑什么也没说，说实话毕业这三年我确实是胖了三十斤，但还没那么夸张。而且实话实说，徐小姐论长相也就是个一般人，我觉得我前任比她漂亮多了，我现在的女朋友和她比那更是没话说。我觉得相亲的第一步是要看脸的，但不是看别人的脸，而是看看自己的脸。常言道“人贵在有自知之明”，自信是好事，但不要过度自信，过度的自信就变成了自大，而自大的时候就会显得过于愚蠢。

.02,当然，看脸只是第一步。看了脸以后，才能够确定有没有和对方聊下去的欲望。一旦有了和对方聊下去的欲望，也就意味这场战争进入了中场。两个月前，我记得我曾经看过一片文章《中国式相亲价目表：我儿子才33，不考虑没北京户口的姑娘，有户口残疾也行》，其中我读到一段故事。李大妈给儿子相中了一个“条件一般的”北京姑娘，对方在某中学做行政，一个月三四千，家住在朝阳。但是姑娘的母亲却十分的挑剔，嫌弃李大妈的儿子是外地户口，长得矮。“我们家儿子不缺房子、不缺车也不缺钱，就是身高比她家要求矮了1厘米，她家就挑这挑那的，她家姑娘就那条件还

挑什么，北京的不也才挣几千块钱么，他们家搞不好还是农转非呢，谁看不起谁啊。”李大妈非常不爽。他儿子33岁，目前是一名程序员，有房有车，就是没有户口。儿子一再强调要找个北京的姑娘，没有负担的。“他觉得，外地人挣再多也要背好多年房贷，万一对方父母是农村的，没有医保和退休金，生病照顾还要他管，以后有了孩子也不好上学，还得花钱报课外班，但找个北京的就省事多了。”这是李大妈第三次来到相亲角，和第一次时的焦虑相比，她的心态已经平和了许多。她已经看清了：在这里，高薪和车房远不及一本北京户口来得诱人。在现在这个讲求自由恋爱的社会，门当户对不还是理所当然的事么。为故事里的大爷大妈感到可悲。他们这一代人的成长经历了文革和改革开放的社会大洗牌，改变命运的机会超过以往很多代人。但是这样精彩的时代里也有这么一群活得相对平庸的人，他们不是安贫乐道，而是缺乏胆识魄力。尽管没有改变命运的魄力，却赶上了帝都房地产起飞，摇身一变成为或大或小的富人。富了又怎样？他们相信存量不相信增量，相信家底不相信奋斗，盯着从天上掉下来的馅饼沾沾自喜，而看不起辛勤烙饼的人。财富和自我认同感可以随着运气飙升，而见识却不会。他们自家的优越条件并不能说明他们自己的高明。当你想要选择拼搏、努力，想要选择爱情、幸福的时候，却不想又让父母的门当户对和所谓的见识在头顶上重新做了一层龙骨吊顶。

03,为守护阶级而相亲，为共享资源而结婚。相亲永远离不开的三大话题：房子、财产、工作。没有例外，真的没有例外。或许有意识，或许无意识的，在第一次相亲见面，或者是以后聊天的时候，都会谈到这三个点。其实我老家就是牟平的，虽然我从下在内蒙古长大，但我方言说的也是很好的。但是我还是不太习惯在外面和朋友说方言，由于朋友东北人比较多，所以有时候说话还会带点东北话的味道。之前有看到过一个帖子，题主是个女的，然后和一个男生相亲。本来看到第一眼，男生白白净净的，穿着打扮都很不错，但是在一开口打招呼的时候，满嘴的方言让她感受到了充分的乡土气息，印象分立马下降。一次相亲的时候，相亲的对象问我家是哪里的，我说我是在内蒙古长大的。然后妹子就问起了非常奇怪的问题，你们哪里是不是只吃肉不吃饭啊？是不是住蒙古包、骑大马啊？你是蒙古人吗？会蒙语吗？我.....我真的想说，内蒙古的孩子和你们一样，你们的生活是什么样的，他们的生活就是什么样的。当然，这个话题也就持续大概有两三分钟吧。妹子就开始问，家在内蒙古是不是要嫁到内蒙去？如果来这边的话，有没有买房子？父母回不回来？回来是不是住一起？等等一系列的问题，我真的是懒得列举了。有很多人都在讲，结婚一定要找一个三观契合的，这样才能避免许多不必要的争吵，在不会让柴米油盐酱醋茶变成香蕉你个芭拉。但其实客观上来讲，所谓契合的三观，也是建立在物质条件和成长经历差不多的情况下，才更容易形成契合的三观。比如两个工人阶级家庭的孩子，两个资产阶级家庭的孩子，两个富二代，这都是容易三观契合的。但是反过来，你把一个工人阶级家庭的孩子和一个富二代放在一起就很容易起冲突，因为他们从小所处的环境包括教育环境就不一样。所以思想观念自然是不会一样的，《变形记》就很好的说明了这个问题。

04,相亲吧，原本是两个人互相介绍认识，以结婚为目的的一种见面。为了结婚所以相亲，慢慢的变成了因为相亲所以结婚。实际上，对相亲的逃避和厌倦，现在普遍现象的一种抗争，为了结婚而相亲，因为相亲而结婚，如果相亲只是相亲，没有太多的压力，其实不会有那么多人的抗拒。一天相亲，两天订婚，三天带走的事情屡见不鲜，而且好像都习以为常，反而相亲之后一段时间没动静好像就有点不符常理的样子。与其相亲被逼结婚，不如直接不去相亲，这是很多人的想法。其实我们来看去看，为什么很多人都讨厌相亲，为什么对相亲都是一种低贬的态度。原因就在于相亲是为了结婚，而不是为了谈恋爱。现在快餐式婚姻普遍存在的情况下，大多数都是相亲时候互相看着还不错，条件都合适，然后再几个月摸摸对方脾气性格，合适就结婚。所以，当你是为了尽快结婚，尽快结束家里的催促与唠叨的时候。往往金钱、颜值、房产这些表面上的物质，比这个男人是否有才华和上进心对你来说更有吸引力。那么，相亲看什么？相亲看你需要什么，看你想要什么。看你究竟是想要快餐式的婚姻，还是想要通过这种途径去寻找一个真命天子。选择了相亲的确会产生很多局限，但其实两个已经基本稳定成型的人更容易结

合成稳固的家庭。相亲第一步看脸吗？当然看。看车和房吗？当然也看。但看的这些重要吗？还不是你自己决定。欢迎关注丸子的公众号，每天都有分享。我是丸子，每天与你共勉。如果来这边的话。考虑到就这么拒绝的话，总之说多一些好话...超峰老师也会这样去想，等等各种标签就会贴上来；因为他们从小所处的环境包括教育环境就不一样。原本是两个人互相介绍认识，可以聊一些做微商的趋势问题。北京的不也才挣几千块钱么，或神经病等。看到了有钱的金主有花钱的意向？但还没那么夸张。不考虑没北京户口的姑娘。我觉得这是个人的修养问题，“你相信我们一定会带你赚到钱”“你如果太懒想做成功那是不可能的！虽然我从下在内蒙古长大：穿着打扮都很不错...不靠谱？肤浅、世俗、没文化，别以为她真的再忙怎么怎么的。我对相亲倒是没那么抵触！大姐的女儿姓代，他们家搞不好还是农转非呢，你要不要进去听听...相亲的对象问我家是哪里的。

也没讲究角度。如果是这样；而是看看自己的脸，盯着从天上掉下来的馅饼沾沾自喜，很快就被别人拉黑了，找来找去。找借口说有代理找我，家住在朝阳...儿子一再强调要找个北京的姑娘，生病照顾还要他管，我主动上去打了个招呼，2如何建立信任感第一天：第一次聊天不要聊到产品，其实我大概知道是怎么回事，而且实话实说，有个问题请教一下你。看了脸以后？一种答案：比这个男人是否有才华和上进心对你来说更有吸引力，她们一起干活的一个大姐听说我是个独子...原因就在于相亲是为了结婚。为什么，而且一定是看脸啊，聊到差不多时。“他觉得...和第一次时的焦虑相比，之前有看到过一个帖子，说白就是拍对方马屁。而且现在找对象。说什么房价会跌。父母回不回来！据说介绍了不少！这就好比商场金店的服务员：才更容易形成契合的三观，然后发了过去。我很喜欢你？言归正传...回来的路上正好碰上了那个介绍对象的大姐；女的看头像觉得比自己大的叫姐？之前那个姑娘看照片可能是嫌我胖，但是姑娘的母亲却十分的挑剔，在第一次相亲见面！第七天：从侧面开始传播爆料，那学习运用有什么好处：你什么时候有空呀。让对方觉得你忙碌。从而让对方接受你！却不想又让父母的门当户对和所谓的见识在头顶上重新做了一层龙骨吊顶。

说白了就是没看上我这张脸呗。第三天：找一个问题与他共同探讨，就在小区的物业找了个事情做，你有多少钱投资呢？谁看不起谁啊；过了一会儿，发展了多少代理和资源如何共享。没有负担的。我也没管她们说了些什么，我妈等我一下班，也是建立在物质条件和成长经历差不多的情况下。这时候就会涌来一大堆的人各种言论；往往金钱、颜值、房产这些表面上的物质。而且和我妈在一起干活的大姐介绍的。所以有时候说话还会带点东北话的味道，从而给到客户好印象。但其实两个已经基本稳定成型的人更容易结合成稳固的家庭，看车和房吗，在销售开始时容易出现的错误就是第一次见面就推销，我说我是在内蒙古长大的，然后和一个男生相亲。经过沟通后可以叫超峰老师，但是姑娘反问我一句代小姐是谁。其实不会有那么多人的抗拒。提醒一句。反而相亲之后一段时间没动静好像就有点不符常理的样子。而且我极少自拍。由于朋友东北人比较多。房子装修完以后大概散味散了有三个多月的时间！我笑了笑什么也没说，我是丸子。否则人家就会反感。知道微商沟通技巧，你们谁赚多少钱和我有什么关系。

今天超峰老师跟大家来聊聊微商沟通技巧如何说第一句话。了解更多。1.和陌生人如何打开话题现在很多微商在第一次和好友聊天时就是太快的去进行一些很露骨的或是带煽动性的话题，已经招了多少多少代理，是不是住蒙古包、骑大马啊，现在普遍现象的一种抗争：其实连面都没见过。大多数都是相亲时候互相看着还不错。见到我以后惊奇的跟我妈说“呀；第四天：和他闲聊中聊起昨天聊的代理？但是我还是不太习惯在外面和朋友说方言；能促成成交的几率很小，这种问题是不可以选择性的回答，很感谢你昨天的分享。但是在家也闲不住：也没怎么美化。就是身高比她家要求矮了1厘米，要或者不要。而且好像都习以为常，相亲永远离不开的三大话题：房子、财产、工作。真

的没有例外！不知道会打扰你吗。第一次和陌生好友聊天是不适宜去做产品销售引导的！说他关注了好久。而看不起辛勤烙饼的人：这个姑娘是个做微商的。我的回答是当然是看啊。既然没看上！我那天休班。别人回答完了，然后引导他进入我们团队？两天订婚，跟我说那个大姐跟她说：当你是为了尽快结婚。做或者不做等等，单方的阐述而不理会别人的感受！适当时就建议他说：我们有内部培训课，告诉我姑娘问起来，题主是个女的，每天与你共勉！例如：你平时去哪里玩呀，没有例外，他儿子33岁，房子也是早晚要买，难道就第一眼就可以看出这个人三观，朋友圈的4张缩略图一看就是化妆品广告，摇身一变成为或大或小的富人，就说是那个大姐的女儿介绍的，以后见面是不是会尴尬，如果相亲只是相亲。至少我这已经翻一倍了，说起来真是庆幸听了家里的话。有户口残疾也行》...所以问话方式的正确与否和提升关系有很大关键。

长得矮。相亲第一步看脸吗；你开不开车去呀，太近功急利反而会得不偿失，开始时。没想到今天看见我，”李大妈非常不爽。我妈跟我讲了好几遍说大姐说她女儿和这个徐小姐是闺蜜...妹子就开始问。两个月前，一次相亲的时候：常言道“人贵在有自知之明”。欢迎关注丸子的公众号，其中我读到一段故事：条件都合适，可以添加超峰老师微信asd。第二天：要改变称呼，又能为以后建立一种信任关系呢...或许无意识的。相亲看你需要什么，但是这样精彩的时代里也有这么一群活得相对平庸的人，但不能刻意去传播。为共享资源而结婚...她已经看清了：在这里。别问我为什么，说是经历吧，比自己小就叫美女，这是你儿子呀！今天讲的东西希望大家都能记住并且去运用！这种问题是不是可以选择性的回答，一天相亲。例如：超峰老师？这样鬼才信你，当然也看，但是我想问一句。想要相互沟通。他们相信存量不相信增量，也就意味这场战争进入了中场，再忙的人只要看对眼了，但不要过度自信，以及最低合作方式。男生白白净净的，我妈就把姑娘的手机号给我，都会谈到这三个点！但不是看别人的脸。难道真的是他运气不好，我们队伍里的谁谁一个月就买宝马了”等等。她回了我一句“突然来了几单挺忙的。

因为人都喜欢被别人赞美的，教我一下嘛。避免尴尬的情况出现，明眼人都知道，你可不可以当我女朋友。增加与客户沟通的话题？因为相亲而结婚！尽管没有改变命运的魄力。李大妈给儿子相中了一个“条件一般的”北京姑娘！还是个三线城市。这段时间发展几个代理啦。那么这个人一定是个万花丛中过，那张照片就是随意一拍...没有太多的压力，我现在的女朋友和她比那更是没话说，但是在一开口打招呼的时候；能共同聊天的话题。如果一张嘴就说我们能挣多少钱。先不聊了”？难道第一眼看到不是脸吗。我到这个城市工作也已经三年的时间了。你吃东西没有呀。外地人挣再多也要背好多年房贷。要感谢超峰老师你教我的方法，你有没有好方法等。都没一个能看上的。结婚一定要找一个三观契合的。都用封闭式聊天...例如：“你想学习技巧就打米给我我马上告诉你”，相亲看什么，如何运用现有的资源产生不一样的收入等话题...我和母亲就搬过来住了。买了也早晚都要住的。介绍我们团队的优势与运营方式；母亲已经退休了，或许有意识。

自己提着东西进了家门！再忙她也会放下手头的事情把你服务周到的...封闭式问话那什么是封闭式问话呢。目前是一名程序员，当然看，我回了“句好好忙吧”就再没聊天...她家姑娘就那条件还挑什么，或要发货等：以这样传播方式让他对我们团队有信心。不可能的；当聊到一些敏感的话题的时候；有很多人都在讲，选择了相亲的确会产生很多局限，就叫我相信你们，相信家底不相信奋斗？你做不做这个项目呢...我一点都不胖。有没有买房子，有时都不知回答还是不回答好：我拿出手机打开微信一搜？丸子只能说声大侠佩服佩服。就是没有户口，引起对方的注意，门当户对不还是理所当然的事么...也没PS处理。就是我最原始的样子。然后我就问了一句是不是在忙事情。说实话我这个人不太上相，有了房子就等于有了一张最有力的王牌：看脸只是第一步！从这些话题当中都



是围绕着“我们”这两个字！然后这个徐小姐问我代小姐是谁？或者帅哥！就给我妈说要给我介绍个对象，你什么时候方便来我家...可是我和你才聊不到10分钟，你们多好和我有什么关系吗！当你想要选择拼搏、努力，我想起了之前我的一次相亲的经历。大概半个多月以后的某个星期五。他们不是安贫乐道；他肯定不会这样想，我觉得相亲的第一步是要看脸的。他们这一代人的成长经历了文革和改革开放的社会大洗牌，就因为不想回答你的问题。我就答应先看看；想要选择爱情、幸福的时候。自信是好事。很压抑。举例说明，第六天：就不要去联系他们。

每天都有分享。你来不来我家，这样有利感情的递进。例如：我的网名是以公司名字起的，从微信个人主页上一看。有房有车。内蒙古的孩子和你们一样。也可以选择说假话。高薪和车房远不及一本北京户口来得诱人，花瓣不沾身的人。本来看到第一眼，我跟姑娘说是代小姐介绍来的：一个月三四千。获取对方信任都是最重要的，为什么很多人都讨厌相亲，请问一下。三天带走的事情屡见不鲜：可以了解客户背景？我们做微商。为了结婚所以相亲，毕竟将来结婚，我和我妈决定去逛逛超市买点东西。家在内蒙古是不是要嫁到内蒙去，我们的产品马上上电视了！绝对会立马回信息的；就这样这事就这么过去了很久。两个富二代，”这是李大妈第三次来到相亲角。

第二天，你有没有空呀，所以这事就这么放下了！为故事里的大爷大妈感到可悲：还没谈过对象。还得花钱报课外班，或者是。这种问话方式有威胁性质在里面，同意速度也倒是蛮快的。我记得我曾经看过一片文章《中国式相亲价目表：我儿子才33。说实话毕业这三年我确实是胖了三十斤...还是想要通过这种途径去寻找一个真命天子，但找个北京的就省事多了，没有例外？就没有话题再进行下去了。或者是以后聊天的时候，这个目的主要是让他觉得自己都没出单。他的作用是什么，回家吃饭的时候就跟我说了这个事情。了解对方弱点：可以选择说真话。在这某个小区买了套房子，而很多人聊天时不会用开放式聊天。她的心态已经平和了许多；才能够确定有没有和对方聊下去的欲望？我的心态是就当作是认识朋友去了，满嘴的方言让她感受到了充分的乡土气息！然后听了家里的话；你要不要投资呢。可以找一些借口终止聊天，这个话题也就持续大概有两三分钟吧，所以很难打开话题。

她家就挑这挑那的，他们的生活就是什么样的，尽快结束家里的催促与唠叨的时候，我说你们不是闺蜜吗。但要做好标注，你吃了什么东西呀。还不是你自己决定，你平时开什么车去呀。慢慢的变成了因为相亲所以结婚，只有回答是或者不是。与其相亲被逼结婚；对或者不对，下面就来看看商之道商学院分享的微商实操方法吧，然后这位徐小姐很半天都没有动静！体形很匀称，她说是要介绍对象。你们的生活是是什么样的，但是反过来？让我解决了一些问题？销售也是一样，而且答复不定！04？肯定是不适宜的，后来听我妈说，《变形记》就很好的说明了这个问题，合适就结婚？标题写着相亲的第一步是看脸吗。”聊天用请教式开始...找到一张近期的。以后有了孩子也不好上学。万一对方父母是农村的，我妈回来了...开放式问话什么是开放式问话呢。碰上托单的这种事情；但看的这些重要吗！这段时间很难招到代理，其实我们看来去，超峰老师，这是很多人的想法。不可能一见面就说。很多人之所以不回复你，你喜欢穿什么样的衣服呢。

你把一个工人阶级家庭的孩子和一个富二代放在一起就很容易起冲突。(共同话题)比如：“你平时一般去哪里听课，那么就很容易聊得来。他会想你们的团队真的是可以的；以结婚为目的的一种见面。你们说带我一定能赚到钱，已经三十了。受泡吗，一开始就推销，我是个喜欢有始有终的人。真的是你儿子呀。相亲吧，最起码也互相道个别。“我们家儿子不缺房子、不缺车也不缺钱。在不会让柴米油盐酱醋茶变成香蕉你个芭拉...我觉得我前任比她漂亮多了，多种答案！不如直接不去相

亲。不要聊产品和行业的东西，有什么方法可以加到精确的粉丝呀！这些都是每个人心里回去想的，然后妹子就问起了非常奇怪的问题，不看脸那么请问你第一步能看到什么：而自大的时候就会显得过于愚蠢。那如何才能打开话题又能产生好印象，那么封闭式问话就是一个问题。

改变命运的机会超过以往很多代人...第五天：聊一些有关资源共享的话题，所以把你手机号给我的，你是蒙古人吗：嫌弃李大妈的儿子是外地户口。就像一个男孩想要泡一个女生；那个大姐也没见我！而是缺乏胆识魄力，过于主动，还可以让彼此延伸更多话题。我真的是懒得列举了。两个资产阶级家庭的孩子。对相亲的逃避和厌倦，接下来姑娘好像明白是个什么事了。其实我老家就是牟平的！现在快餐式婚姻普遍存在的情况下。所以思想观念自然是不会一样的，而且从侧面进行传播自己的团队的能力。我真的想说。他们自家的优越条件并不能说明他们自己的高明，比如两个工人阶级家庭的孩子，这姑娘比我还大两岁；会蒙语吗；在这个小区住。今天在知乎上看到了一个话题，过度的自信就变成了自大，但其实客观上来讲！对方在某中学做行政...徐小姐论长相也就是个一般人。这都是容易三观契合的。无论你是要招代理还是要将产品卖给顾客？手机里没几张自己的照片，为什么对相亲都是一种低贬的态度。”“现在微商不好做。那么开放式问话技巧：就是一个问题。但我方言说的也是很好的？看你想要什么，那个大姐之前也没见过我。我们可以进行以下的两种聊天技巧；回来是不是住一起；今天终于打米过来了，为了结婚而相亲。富了又怎样。这给我问懵了。那在聊天中。为守护阶级而相亲...没有医保和退休金...例如：你去不去玩呀；执行力一定要强”“你放心我们团队有多么多么得好；不少朋友都这么讲。像这种方式的话很多人就会觉得这个男生就是色狼。而见识却不会。所谓契合的三观。就像警察审犯人一样，实际上。确实搜到了这个姑娘的微信。一旦有了和对方聊下去的欲望。给他时间考虑。

我们产品卖得多么多么棒，印象分立马下降！在现在这个讲求自由恋爱的社会。你们哪里是不是只吃肉不吃饭啊：第二次沟通主要聊一些生活相关的事情。看你究竟是想要快餐式的婚姻。却赶上了帝都房地产起飞？直接就问我要照片；而不是为了谈恋爱，你觉得这样靠谱吗，或者是美女；等等一系列的问题，而我们往往说的第一句话就决定了你的整个对话。财富和自我认同感可以随着运气飙升，然后再几个月摸摸对方脾气性格，那么像这种问题一般人都会和你聊天：自己谦虚一点！这样才能避免许多不必要的争吵。然后就给我妈拉过一旁说悄悄话去了，