

工具二：《客户节奏判断表》

客户节奏判断表

四类客户特征与应对 | 踩准拍子，不累不丢

类型	典型特征	应对策略	禁忌
激情型	主动追问、回复快、催方案	加快节奏，及时响应，别让他等	不要拖延，不要冷处理
谨慎型	客客气气但不主动，问细节多	标准节奏，给他时间消化，定期提供有价值信息	不要逼单，不要频繁催促
冷淡型	回复“好的”“收到”，不深入	放慢节奏，转为长期培育，偶尔轻量触碰	不要强行推销，不要频繁发消息
拖延型	“再想想”“再看看”，无明确时间	定期轻量提醒（每2-4周一次），不急不催	不要穷追猛打，不要质问“考虑得怎么样”

节奏速查卡

- **怎么判断？** 观察客户回复的速度、态度、是否主动提出下一步。
- **节奏不对会怎样？** 你累，客户也累，甚至丢单。
- **最好用的句式：**“不急，您空了再看。”

销售不是赛跑，是双人舞。踩准拍子，才能轻松愉快。