

# 2023年设计师谈单技巧心得体会(汇总8篇)

通过教学反思，可以帮助教师发现自己在教学中的不足之处，进而改进教学方法和提高教学质量。以下是一些教学反思的典型范文，通过阅读可以更好地理解教学反思的要点和方法。

## 设计师谈单技巧心得体会篇一

谈判成功信号的把握。所有的谈判都是以成交为目的，设计师应该注意对客户反应信号的把握及时成交。

1、当设计师将方案的细节，报价等情况详细说明后，如果你看到客户突然将眼光集中，表现出认真的神态或沉默的时候，设计师要及时询问成交。

2、听完介绍后，顾客本来笑眯眯的突然变得紧张或由紧张的神情变

成笑眯眯的，说明客户已准备成交。

3、当客户听完介绍后，客户会彼此对望，通过眼神来交换看法。表现出向他人征求意见的神情时，应不失时机的终结成交。

4、当介绍结束后，客户会把前倾的身体紧靠椅背，轻轻的吐出一口气，眼睛盯着桌上的文件时，这时设计师应及时成交。

5、当你在介绍过程中，发现客户表现出神经质的举止，如手抓头发，舔嘴唇，面色微红，坐立不安时，说明客户内心的斗争在激烈的进行，设计师应把客户忧虑的事情明白的说出来，那么成交也就不远了。

- 6、当客户靠坐在椅上，左顾右盼，突然双眼直视你的话，那表明一直犹豫不决的人下了决心。
- 7、当设计师在介绍过程中，客户反询问细节问题并翻阅资料时开始计算费用，离交易成功就不远。
- 8、当设计师在介绍过程中，客户有类似儿童般的兴奋反应或者频频点头表示客户已决定成交了。
- 9、如果以前口若悬河的客户，开始询问一些相关的问题并积极讨论，则表示客户有成交得意向了。
- 10、如一位专心聆听寡言少语的客户询问付款的问题，表明客户有成交的意向了。
- 11、如果客户低垂脸眼，表现困惑的神态，设计师应多一些细节介绍和示范即会达成交易。
- 12、在设计师介绍完成后，客户意外地拉把椅子过来。或喝你为他准备的水时，也表明客户准备成交了。
- 13、当客户从语言上，想确立价格和付款方法，询问公司的服务和其他公司相比较并认真谈到钱的话题时，说也：“暂时不可能”但仍询问要点等情况时，即可和客户谈成交的问题。

## 设计师谈单技巧心得体会篇二

答：这方面请您完全放心，我公司走的是“品牌化、规模化”的经营道路，我们的广告虽多，但由于我们公司的规模大，广告费摊销下来所占的比例却比小公司低，这就是规模化的优势之一。另外，鉴于我公司的家装行业的知名度和影响力，许多媒体对我们的宣传报道都是免费或极其优惠的，因此，您不必担心承担了我们的广告费用。

## g□不做确实回答

设计师可直接提出与所介绍相关的问题，在得到回答为止，或向顾客提出与交易无关而客户乐于回答的问题，当客户兴致正浓时，可乘机回到交易问题上来。

## h□留待下次

设计师可请客户再加考虑，并约定时间再谈，或可坦诚相问，其失败之处何在？不能使客户满意之处何在？有时反而获得意想不到的成功。

## i□已决定不再合作

以非常遗憾的语气希望对方能够再次考虑，着重强调自己公司给客户带来的好处，以后有恰当的时机再加以合作。

## j□挖掘新客户

如果客户不想与自己公司合作，但也可以从他处挖掘新的客户，客户介绍客户的渠道，也是你成功的秘诀。

## 设计师谈单技巧心得体会篇三

导语：室内设计师是一种室内设计的专门工作，重点是把客人的需求，转化成事实，其中着重沟通，了解客人的希望，在有限的空间、时间、科技、工艺、物料科学、成本等压力之下，创造出实用及美学并重的全新空间，被客户欣赏。2013年，我国现有室内设计专业人员20多万，还呈增长之势。

室内设计师谈单并不是一件很容易的事，这个相信做过设计的朋友都会理解。一个合格的设计师不仅仅需要专业上的精

熟，也需要沟通上的技巧。这二者缺一不可，否则就基本上不可能谈到单子。

有的朋友说，室内设计师谈单其实重在忽悠，以一些忽悠的言辞就可以让客户掉入圈中。其实不是这样的。室内设计师要面对的是客户，如果设计师没有充足的知识作为铺底，特别要说的是室内设计师谈单没有生活的理解、没有相关设计知识等这些知识内容做铺垫的话，要想谈成订单是根本不可能的。即使一时蒙住了客户，但是也会给以后造成很大的麻烦。我们要了解以下几个方面的室内设计师谈单技巧。

首先我们要知道跟客户谈单，谈得是什么？专业技术知识是重要的核心，也是一切话题的根本出发点。客户往往会在交流的时候提出各种问题，当然是围绕着专业知识的。而室内设计师谈谈应该注意掌握这些内容。把你的一些基本内容和知识展现出来，说服客户，这样才可以得到客户的满意，也能够达成订单。

口才说白了就是说话，练习好说话才可以跟客户进行交流。如果没有口才，那么你的一些意思就很难表达的清清楚楚，客户甚至可能会误会你的意思。具体来讲口才的练习是需要以下几个点的方向。它们是目的性、偶然性、策略性、时间性。

首先我们要掌握客户的目的，这就是目的性；其次需要注意应用合适的言辞来应对不同客户，这也是具有偶然性的试探；再次就是策略性，当我们了解到客户的需要，那么我们就需要进行引导；最后就是掌握好一个时间，这也是谈判的机会。

室内设计师谈单前的准备工作是十分必要的，一切的话题还有方向都是需要进行准备的，这也是主动权的抓取问题，最起码自己不能乱了手脚才可以。

室内设计师是跟客户需要好好的沟通才可以达到客户的满意要求的。只有当设计师真正的掌握以及了解客户真正的需求，

再加上室内设计师谈单技巧的巧妙应用，正确的引导客户才可以让订单达成。不仅如此，一旦订单达成，对于以后的一些麻烦或者问题处理起来也比较容易些。

室内设计师谈单的流程因人因公司操作形式而异，像我们这边是这样操作的，前期客户来公司征询设计师，设计师就是先跟业主简略的交流一下，调查业主的房子的一些根本用处以及功能上的要求。有时遇到客户比较爽朗的还可以坐在一起摆一摆，留下业主的手机号码后就去量房，最后做一个平面方案，就是空间规划，做好这些就可以约客户了。

一：语言表达一定要清晰流利，不要吞吞吐吐，否则就是你太在乎业主紧张了，其实完全不用紧张。中国有句话叫做急话慢说，就是做什么事都要不慌不忙，有条不紊。

二：有的时候业主可能本人也表达不清楚自己究竟想要什么，这个时候室内设计师一定要带有启发性，你可以说一些例子给他参考。他最终觉得你的例子不错的話，他也会觉得那就是他想要的设计方案。当然你也可以在本子上让业主看一些设计图片，会有收成的。

三：设计师在讲述平面的时候，一定要把业主带入到那种感觉中去，同时也要注意生活细节的描述。这样会让业主觉得你不仅很专业，而且还很懂得生活，把装修交给你，我放心呀。

四：设计师一定要挖掘你方案中给业主带来的亮点及惊喜，并且恰恰是你的客户所需要的。

五：设计师在谈单时始终不卑不亢，该有气势得有气势，该怎么着还得怎么着。适当的牛点没关系。

设计师说白了就是一个策划大师，也是一个商人，你前期的工作做得越充分，你的作品也就越具有卖点，我们前期所做的工作就是为了一个结果，让业主放心的把钱交给你，满意的交给

你去做,不然我们前期的工作算是白做了,设计师都会有这种体验,如果你一个月不开单甚至二三个月是一件很可怕的事情.呵呵,所以我们都是在搞一种策划,如何让自己更有吸引力。

## 设计师谈单技巧心得体会篇四

成交即将到来时,设计师表现出额头微汗、颤抖等,神经质动作会使客户重新产生疑问和忧虑如果客户因此失去信心。那你会失去客户的信任和定单。

### 2、多说无益

既然已经准备成交,说明客户的异议基本得到满意解释,在此关键时刻应谨言慎行,牢记沉默是金,以避免因任意开口导致客户横生枝节,提出新的异议而导致成交失败。

### 3、控制兴奋的心情

在成交之时,喜怒不形于色是非常重要的,此时的一颦一笑会使客户产生不良感受。

### 4、不做否定的发言

在成交的时刻,应向客户传达积极的消息使之心情舒畅的签约。

### 5、见好就收

在成交后不要与客户长时间的攀谈,以避免夜长梦多。

## 设计师谈单技巧心得体会篇五

答:家庭装修的费用,需要确定三个方面的内容才能概算:

(1) 大概的设计方案;

(3) 装修的工程量: 如果您以上三个方面都不确定的情况下就笼统的报价, 带有很大的欺骗性, 是我们公司严厉禁止的, 请客户提供平面图和各房间的尺寸, 我们在短时间内就能为您做出基本的概算。如果没有平面图和尺寸, 我们可以安排为您登门测绘, 并免费设计平面布置图。

## 设计师谈单技巧心得体会篇六

成交即将到来时, 设计师表现出额头微汗、颤抖等, 神经质动作会使客户重新产生疑问和忧虑如果客户因此失去信心。那你会失去客户的信任和定单。

### 2、多说无益

既然已经准备成交, 说明客户的异议基本得到满意解释, 在此关键时刻应谨言慎行, 牢记沉默是金, 以避免因任意开口导致客户横生枝节, 提出新的异议而导致成交失败。

### 3、控制兴奋的心情

在成交之时, 喜怒不形于色是非常重要的, 此时的一颦一笑会使客户产生不良感受。

### 4、不做否定的发言

在成交的时刻, 应向客户传达积极的消息使之心情舒畅的签约。

### 5、见好就收

在成交后不要与客户长时间的攀谈, 以避免夜长梦多。

## 设计师谈单技巧心得体会篇七

答：您看到的。价格只是主材的价格，您可能忽略了该项目中所包含的辅料、工费、运费、二次搬运费、机具磨损费、管理费、税收、公司的合理利润等诸多因素。有些项目中的工费比材料价格高许多，这样把所有的费用加起来，报价自然显得比主材价格高许多。如果单纯比材料价格，由于我公司与许多名牌建材厂商有着长期固定的合作关系，进的货恐怕比您个人购买的还要便宜一些。

## 设计师谈单技巧心得体会篇八

“上海某公司是一家全方位导入标准工程管控体系的装修公司。标准工程包括每一道工序、每一件材料、每一种工艺、每一套验收的流程，我们都是目前国内最规范最健全的。当然我这样讲，你也许会怀疑。怀疑固然可以，求证更加重要，所以我建议你一定要来我们的工地看一看，到我们的公司坐一坐。听到不如感悟到。”

2、客户没说没时间，有需要会和我们联系，该怎么说？

一般说这种话的，80%的都不会和你联系。“不会吧！说这种话的一般都是很讲礼貌的，我相信您也是出于礼貌。”

那么问题就出在你没有把标准工程的价值说清楚，没有让客户产生兴趣。是你打电话的语言吸引力不够，所以客户没有兴趣再听下去。