

## 尋求轉介紹 不用催促也不用請求

**Bill Cates, CSP, CPAE**  
[www.ReferralCoach.com](http://www.ReferralCoach.com)

### 促進轉介紹 種下轉介紹的種子 預示未來

1. 「如果可以成為您的朋友、家人或同事的資源，我永遠都有時間拜訪他們。」
2. 「如果我遇到很好的準客戶，我怎麼知道他們是否適合你的業務，以及你希望我怎樣把他們介紹給你？」
3. 「請在提示音後留言，如果您是別人介紹的，請讓我們知道我們該感謝誰。」
4. 你的電子郵件簽名用語
  - 只接受轉介紹的客戶
  - 不要把我當作秘密
  - 如果可以成為您的朋友、家人或同事的資源，我永遠都有時間拜訪他們。
  - 您對我的最好讚賞是把我介紹給您最在乎的人。

### 找出尋求轉介紹的障礙並逐一擊破

- \_\_\_\_\_ 你還沒有提供足夠的 \_\_\_\_\_。
- \_\_\_\_\_ 你會 \_\_\_\_\_ 關係。
- \_\_\_\_\_ 你看起來 \_\_\_\_\_ 或者 \_\_\_\_\_。
- \_\_\_\_\_ 聽到 \_\_\_\_\_。

## 使用 VIPS Process™ 尋求轉介紹

### V. 討論被認可的價值。

找出承認價值的話語。提出探索價值的問題。

### I. 對待請求以\_\_\_\_\_的態度。

- a. 預留足夠的時間。每次會面都使用\_\_\_\_\_。
- b. 從價值討論轉換話題，這樣說：「我有一個重要的問題問您。」

### P. 獲得許可\_\_\_\_\_。

### S. 建議姓名或類別。

1. 他們提到某個特定的人
2. 人們的類別
3. 你所服務的最佳客戶類型
4. 分享你的目標客戶清單
5. 得到向會計師和律師等具有影響力的人的引薦

## 客戶還沒有準備好討論轉介紹？

1. 「下次如果您發現某個人該認識我或瞭解我的工作，請不要把我當作秘密。這樣合理吧？」
2. 「我只是希望您知道如果可以幫助您在乎的人，我永遠都有時間拜訪他們。有道理吧？」

## 瞭解新的準客戶

1. 「請跟我說說您喜歡或者欣賞他哪些方面。」
2. 「他們生活中的哪些事情對他們很重要？」

## 確保有分量的介紹

1. 介紹應該是雙向的。
2. 親自介紹總是最好的。
3. 電子郵件非常高效。（或者傳簡訊？）
4. 打電話可以，但是建議「語音留言」。
5. 討論一下說什麼來吸引準客戶的注意力。
6. 永遠不要在會議結束時，不知道每個人的分工和時間期限。
7. 以「感謝」信的形式作為提醒。