

好销售和烂销售的12个不同之处 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/279/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A5\\_BD\\_E9\\_94\\_80\\_E5\\_94\\_AE\\_E5\\_c123\\_279456.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022__E5_A5_BD_E9_94_80_E5_94_AE_E5_c123_279456.htm)

业绩不好的销售人员：很少想到如何去说服客户和如何才能说服了客户，认为做业务靠的是产品的好坏和客户的选择，认为客户该怎么样就该这样，不相信会有什么改变。总是抱怨和牢骚，寻找理由！

优秀的销售人员：骨子里就深信自己做销售就是给自己做事情，就是自己给自己做老板，世界上没有完美的产品，只有天天销售产品的销售人员。他有强烈的进去意识，喜欢认真的学习和努力的工作，这也是他血液里的东西，他会想尽一切办法使自己说服客户。

2、休闲 业绩不好的销售人员：在家看电视，为肥皂剧的剧情感动得痛苦流涕，还要仿照电视里的时尚来武装自己。优秀的销售人员：在外跑市场，即使坐在公共汽车或者地铁上也不放弃自己身边的目标，努力的去和他们套近乎。索取他们的资料明信片或者给目标介绍自己的产品。对一个好的销售人员来说，电影院，咖啡亭，游泳馆对他来说是签合同做好的地方！

3、交际圈子（思想） 业绩不好的销售人员：比较孤僻，不喜欢和大家交流，业绩不好的销售人员的圈子大多是很差的业务员，也排斥与优秀的业务员交往，久而久之，心态成了我们命不好或者运气不好、或者真的这个产品不好做以及自己能力不行的心态，思维成了

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)