

我是这样迈入销售的大门 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E6\\_88\\_91\\_E6\\_98\\_AF\\_E8\\_BF\\_99\\_E6\\_c123\\_288179.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_88_91_E6_98_AF_E8_BF_99_E6_c123_288179.htm) 我是这样迈入销售的大门 在我还没来得及决定这一生的职业定位时，我鬼使神差般地步入了销售这一行。当初只抱着试试的心态，不笨的我顺利地通过了一家知名台资企业的笔试和面试，接着培训了一天。于是在2000年6月一个稀松平常的日子里，我正式跨入了这家公司，成了一名最底层的业务员。2000年的6月，离毕业只剩一个月，我和大多数应届毕业生一样，急着先找一份工作接收自己。对于找什么样的工作，倒没有认真想过，反正是先就业再择业。我学的专业是机械设计，在那一年里，我们的专业极为吃香，班上大部分的同学很容易就找到了工作。可我向来没对自己的专业产生好感过，所以我成了找工作的困难户。六月的太阳把这个沿海的省会城市，照耀得灿烂无比。满怀热情并对未来充满希望的我，奔走在一场又一场的人才交流会中。简历投了无数，专门为找工作配的摩托罗拉传呼机也屡屡给我希望，可用人单位和我怎么也碰不出火花来，不是我看不上他，就是他找错了人。屡战屡败，屡败屡战，我依旧热情高涨。机会往往会在你最不经意时出现，就在我用平常心面对每一次的应聘时，接着有了开头的那一幕。我就这样步入了销售的大门。第一堂销售课 这是一家知名的台资食饮企业，进入大陆市场已有几年，有着一定的市场占有率，在当地市场算是第二品牌，一直以直营的方式在做通路精耕，当时正在大张旗鼓地拓展市场。不知道是幸运还是不幸，和我同一批进公司的有二十几人之多，除了

我和一个主管的老乡留在了省城，其他人都被派到了另外的地市。上班的第一天，主管让一个老业务带我熟悉工作。老业务是一个年龄和我相仿的女生，长得又黑又瘦，进公司一年多了，听其他同事说，她是公司最拼命的业务员，业绩相当好，很快会被提升。果然，这位师姐在我跟班的第一天就让我见识了她的过人之处。她所负责的区域属于市中心，离公司有半个小时的自行车路程。开完早会已经快九点了，师姐从仓库领了4件产品，在我的自行车上绑了两件，说是自提销售。我不太明白她所说的自提销售，也不敢多问，载着两箱货跟在她的后面，以每小时近20公里的自行车速赶往她的区域。我很惊讶于师姐有这么好的客情，每到一家店头，她总能和店头的每一个人亲切地攀谈，嘴巴像是抹了蜜般，把那些阿公阿婆哄的开开心心（最低层的业务负责终端的食杂店，看店的阿公阿婆居多）。很少有店主拒绝师姐下的定单，自提出来的4件货，也很快被她卖给了两家很不显眼的小店。这时我才明白所谓的自提销售，是方便那些公司配送不到的零店要货。我不太敢和店主交流，甚至带着一些怯懦，基本上只是看客，除了帮忙搬货做陈列。师姐象是故意在考验我这个新人，以一种非间歇性的方式拜访客户，一家接一家的，丝毫没有作中场休息的打算，中午也只是花了几分钟的时间就近找了一家快餐店解决午饭。还好我从小就接受着最农村的生活磨练，没有被她的阵势吓倒，甚至暗暗在跟她较劲，紧跟着她的节奏，丝毫没有任何纳下半步。一天的时间很快就过去了，师姐取得的成果自然不斐，我却累得说不出话。踏着落日的余辉，拖着疲惫的身子，结束了我第一天的销售生涯。最初的战役跟线一周之后，我和一个老业务交接。已

是月底时分，大家忙着冲业绩，老业务没空理会我，给了我一份客户资料和一张市区地图，草草地在地图上把他的区域圈了圈，让我自己去熟悉客户。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！自己终于要独当一面了，除了有一些担心外更多的是兴奋。我的区域在城南，远离市中心，属于公司的非重点区域，从公司骑自行车到最远的一端要花一个小时。接新区的首要任务是熟悉区域和客户。我按照客户资料一家一家的拜访。很快我就把自己区域状况了解了通透。区域内已成交的客户数少得可怜，且缺乏客情，竞品占据较大的优势。面对这样的境况我开始怀疑自己的前景了，这么烂的区怎么就让我给碰上了呢，真不知道前任业务是怎么活过来的。想起毛主席的那句话：“有条件要上，没条件创造条件也要上”。主管天天教导我们：做业务不允许你挑肥拣瘦的，即来之则做之。我很快又调整了自己的心态，投入到这场最初的战役。我把区域内所有的终端士多店盘点了一遍，统计出来共有三百家之多，已成交的不到一百家。按照现状必须尽快提高我的成交客户数。公司规定每个士多业务每天必须拜访35家以上的客户，我给自己设定了每天至少拜访60家以上的客户。每天最早出公司，最晚回公司，坚持拜访完目标点数。天道酬勤，我的客户成交数快速增加，业绩开始好转。主管和其他同事很差异我的表现，开始注意我的存在了。原本基础最差，完成业绩必须靠冲货的区域，在我的手上有了突飞猛进的改变，这一切均源于流的汗比别人多，意志比别人坚强的结果。这场最初的战役给了我更多的信心，赢得了目光。

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)