

销售经理的处世法则 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\\_\\_E9\\_94\\_80\\_E5\\_94\\_AE\\_E7\\_BB\\_8F\\_E7\\_c123\\_288198.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E9_94_80_E5_94_AE_E7_BB_8F_E7_c123_288198.htm)

人是自然之物，必须遵守自然法则。人类的悲哀就在于常常误认为自己是大自然的主宰。作为销售经理，尽管工作的主要对象是和人打交道，但仍有必要师法自然，从自然中吸取无穷的智慧。

一、生态法则 市场，是人这种动物争夺生存权的战场。因此，人生处处皆市场。在生态系统中，食物链有高低之别，每种不同的物种，都有适合自己生存的生态位。所谓生态位，是指适合某物种生存的最佳环境。作为一种物种，每个人都必须找到适合自己的生态位，即根据自己的爱好、特长、经验、行业趋势、社会资源等，确定自己的位置。销售经理是企业的一种工作岗位，必须在其位，谋其政。作为企业整体的一个部分，销售经理有必要站在上级领导的角度考虑问题，但必须站在自己的位置解决问题。作为一种生存方式，销售经理有必要思考一个问题：这个岗位适合我吗？可以从以下三个方面进行自我判断：第一，是乐在其中，还是苦不堪言？“如果销售工作能给自己带来乐趣，自己的潜能就一定能有效突破。一旦感觉到销售是件苦差事，没有一点乐趣，则自己的潜能也就难以发挥出来。这时候，最好的选择就是离开销售岗位，去寻找能给自己带来乐趣的工作岗位。问题是如何才能乐在其中呢？关键在于销售确实能给自己带物质和精神价值。因此，企业管理者必须设法使销售经理切实从内心里认同销售经理这个岗位是一个崇高的位置。第二，是废寝忘食，还是得过且过？如果自己连做梦都在思考如何提高销售业绩，能

够确实以销售为核心，将销售业务作为自己生命的一部分，就一定能废寝忘食地投入全部的精力，以极大的激情，积极、主动、创造性地去从事销售工作。而如果只是将销售作为企业的一个工种，作为自己获得工资的条件，也就很容易得过且过。这时候，你就有必要离开销售岗位了。否则，于公于私，都没有意义。第三，是知难而进，还是畏缩不前？如果具备知难而进的心理，以办法总比困难多的心态行事，就不会被困难吓倒。只要不被自己吓倒，就没有解决不了的困难。销售经理每天都要面对各种不同的问题，如果没有知难而进心理素质，很快就会退场。

## 二、聚焦法则

透镜将温暖的阳光聚焦，只要坚持一定时间，就可以点燃焦点的可燃物，从而形成火焰。透镜法则告诉我们，要生存发展，在一定时期内，必须具备三个条件，首先要为自己树立一个目标，这个目标对你来讲，一定是崇高的和有意义的；其次，集中你所有的精力、时间、信息、物质，并且具有坚强的不达目的誓不罢休的毅力；再次，必须具备有效的方法(即透镜)。具备了这三个条件，你就一定成功！正如佛祖所言：制心一处，事无不办。许多人经常给自己或给别人讲，一定要努力，似乎只要努力就一定能成功。没有努力，当然不会成功，但仅有努力是远远不够的。相信许多销售人员都有体感。只有具备了集中的目标、集中的资源、集中的毅力、事半功半的方法，才能取得成功。有很多人将自己遇到的这样或那样的挫折，归于命运不好，这是在为自己的懒惰找辩护。实际上，越是生存状况不好的人，越是寄希望于神灵的保佑，而忘却了人生的本意。为什么我们不向佛祖学习，远离安逸的洞穴；向耶稣学习，勇于牺牲自我呢？只有这样才能到达理想的彼

岸!因为成功之路无捷径。三、冰山法则 根据有限的显性信息，即冰山露出水面的部分，来推断足够的隐性信息，即冰山淹没在水下的部分。根据信息的完备程度，可将系统分为三类：一是信息完全清楚的白箱系统，二是信息完全不清楚的黑箱系统，三是只知道部分信息的灰箱系统。而现实市场，总是充满着程度不同的灰箱系统。这就要求销售经理必须具有由此及彼、由粗及细、由浅及深的分析推断能力，使自己的竞争行为建立在坚实的科学基础上。在这个方面，我们可以学习台湾巨富王永庆。他早期在米店卖大米时，每次有新的顾客，他总是送米上门，亲自将米倒进米缸。他并不是在进行简单的优质服务，而是在进行顾客购买周期调查。通过与顾客的交流，了解该顾客的有几口人，年龄都多大。这样一来，他对该顾客此次买的米能吃几天，就心中有数了。等到顾客快吃完时，再将大米送去，从而巩固了自己的客户。作为销售人员，面对市场信息的繁杂，可以按照“四步解题法”来解决问题：第一步，准确地描述问题是什么；第二步，科学解释问题为什么；第三步：该问题如何解决；第四步：对策是否值得实施。四、大雁法则 大雁是鸟类的一种，但人们从社会学的角度对大雁进行研究发现，大雁具有很强的团体意识：第一、每只大雁在飞行中拍动翅膀，为跟随其后的同伴创造有利的上升气流，这种团队合作的成果，使集体的飞行效率增加了70%。这就要求销售队伍的每个业务员，必须共同“拍动翅膀”。问题是，大雁如果不拍翅膀，就飞不起来，换言之，拍翅膀是大雁的本能。只的排成人字形，就可以提高飞行效率。但是，人未必这样思考。在一个需要合作的团体中，对每个人来讲，其最优选择是假定其他

人“拍翅膀”，自己不用拍，从而搭便车。因此，对销售队伍来讲，团体意识和团体行为不会是自发的，必须创造一种共同“拍翅膀”的生存环境，使那些不拍翅膀的成员立即被淘汰或根本无法生存。这样的环境包括两个方面：一是制定比较严格的考核缺席的硬环境，二是营造使员工实际个人追求的软环境。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)