

可以马上增加销售业绩的5个方法 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__E5_8F_AF_E4_BB_A5_E9_A9_AC_E4_c123_288228.htm 如何增加每天拜访客户的次数？推销不外乎是一个数字的游戏，如何拜访更多的顾客，跟你的销售业绩会成正比。接下来我提出五个方法让你可以马上增加自己的销售业绩。第一、提早跟顾客约会，差不多8点的时候见第一位顾客。我以前在推销的时候，早上5:30分就起床，6点多就开车出去，通常到顾客的公司大概是7:30分。累时，我先在车上睡觉，等时间到了再进去，这样你会非常地有自信、有精神。所以你约定的时间愈早，你见的顾客量就愈多。世界第一的推销保险员，他7:30分之前就能拜访完三个顾客。他大概6点就跟第一位顾客喝咖啡，7点跟第二位顾客喝果汁，7:30分跟第三位顾客吃三明治，反正就是他不能把早餐一次吃完，必须分三次来吃。第二、你必须每天重复地自我暗示你的目标，重新写你的目标，想你的目标，这样会吸引一些新的资源来。使目标更明确的四个方法：视觉化。做一个梦想板，把目标贴在右上方。自我确认。每天给自己打气，“我是最棒的”。自我放松。晚上睡觉之前，放松全身的肌肉。每天手写核心目标十遍。第三、每一个星期天，一定要把下一个星期的计划写好。很多业务员都是在当日才在计划他要打电话给谁，当日才在计划他要拜访谁，这都太晚了。我以前都是拿着五本电话簿，然后开始写五百个潜在客户，第二天大概打三十、五十甚至一百通的陌生电话。第四、你一定要早睡早起。以前当我是top sales（顶尖推销员）的时候，我在晚上十二点以前睡觉，早上五点半起

床。这是我以前在做推销的时候。现在工作不一样，自然时间分配也不一样。第五、你一定要跟你行业最顶尖的推销员在一起。我之所以可以成为top sales，是因为我以前跟着的经理，他是我们全公司的top sales，他在之前的公司也是top sales。他只比我大一岁，那时他才二十二岁，我二十一岁。因为看到他种种成功的习惯，他如何地自我操练，他如何跟顾客谈话，我很多的说服技巧都是受他影响。所以一定要跟你行业最顶尖的sales在一起。最后，我再提出一个销售的关键，把你的每一个顾客都看成一个大客户。记住，小户有一天也会变大户。哪五个方法可以马上增加销售业绩：1、提早跟顾客约会，增加每天拜访的次数2、每天重复做目标暗示3、每周提前做拜访计划4、早睡早起5、跟你行业最顶尖的销售员在一起当你在介绍产品的时候，必须具备四个条件。我研究了很多的推销方式，它都回到这四个条件。第一，要引起顾客的注意力。我以前在推广课程的时候，我都是讲：“你希不希望你公司的营业额在未来的一年当中提升20%到30%？”假如我谈的是业务经理或公司老板，他通常不会说：“哦！对不起，我不需要增加业务。”所以一开始我就引起他的注意。第二，我必须证明给顾客看，我所讲的都是对的。第三，你一定要让顾客产生强烈的欲望来购买你的产品。当你引起了他的好奇心，使他对你的产品产生强烈的兴趣时，你便有机会可以表现你的产品，整个销售拜访的过程才算完整地结束。当然在推销的时候，一定会遇到顾客提出价钱的问题。记住，价钱永远在最后谈。假如顾客不断地提到价钱的问题，表示你没有把产品真正的价值告诉顾客，因此他一直记住价钱。记住，一定要不断教育顾客为什么你的产品物超所

值。1、我怎样引起注意？2、我怎样证明有效？3、我怎样让顾客产生购买欲望？4、我怎样表现产品？永远热爱你的商品，永远热爱销售，随时推销，跟每一个顾客要求转介绍的名单。永远记住，在推销当中，没有任何东西比你真正诚恳地想要帮助顾客得到他所要的来得重要。事实上，每一个人都是推销员，即使她是家庭主妇，她还是推销员。有人常讲，为什么老公会在外面找狐狸精？事实上可能是太太不会推销自己。我曾听东海大学副教授简春安简博士，谈到两性关系，他做过一个研究，发现家里的老婆跟外面的“狐狸精”比赛十三项，“狐狸精”竟然赢了十二项，家里的老婆只赢一项，就是会烧饭带小孩子。很多老婆觉得这不公平，自己辛苦做这么多事情还被嫌弃。事实上，到底你老公要的是什么？如果你不了解，一定没有办法满足他的需求。另一方面，你的太太要的是什么？如果你了解了，考虑她的需求，就一定能使家庭更幸福。所以每个人都要学习如何把推销这件事情做得非常的棒。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