

成长的力量销售技巧 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_90_E9_95_BF_E7_9A_84_E5_c123_288328.htm 马得其带着获奖的兴奋，和大家一起分享了杰出营销经理的体会。这里有销售技巧，也有个人成长，更有不传的职场秘技…… 马得其今天起得很早，昨天的兴奋还没有完全地消失。上海的早晨总是这样充满着生机，他听到不远处黄浦江上偶尔传来的汽笛声，这样的声音让他觉得这一天都有了活力。吃完早饭马得其习惯地抽起了烟斗，他是初学烟斗的人，用的还是直杆带个B字的BIGBEN。烟斗是个能锤炼人性格的玩意，装烟丝就是个细活，下面的烟丝要松，上面要紧，还要用特殊的工具把烟丝仔细的压一遍。如果香烟是快餐的话，烟斗就是西餐，需要每道工序都细细地品味。当带着水果味的烟慢慢在房间里蔓延开来的时候，马得其总是很有成就感。烟斗让他急躁的脾气慢慢地在收敛，烟斗也能激发他很多的思想，马得其觉得抽烟斗的这个时间是他一天中最快乐的。时间是早上9点半，按照昨天的预约，早上有几个朋友来拜访他，这些人有初入营销行业的新人，也有一些销售主管和销售经理。这次的见面一直谈到12点半，马得其是个话很多的人，同时也很喜欢和人交流。他很喜欢这些朋友把自己在工作中最糟糕的故事告诉他，他不觉得这是一种“请教”，而是一种交流，在交流的过程中，他也在汲取别人的养分，变成自己的经验。马得其最早干过两年保险的销售，虽然那和他后来从事的工作关系并不大，但是他总觉得这两年对于他，是很重要的，销售技巧也好、谈判技巧也好，保险卖的是一张纸一个承诺

，这么难卖的东西都卖的出还有什么不能卖啊。马得其的百宝箱之销售技巧 马得其好久没有讲他的销售技巧理论了，他的销售技巧完全来自于他在保险行业的展业生涯，在后来的工作中他慢慢地觉得其实销售的原理都是相通的东西，“只要人对了，世界就对了。”马得其的脸上始终洋溢着微笑，他喜欢每天给自己吃维生素ABC。这是他的第一大法宝。销售这个行业，一定要有积极向上的心态，尤其是对于每天要面对不同类型的客户的人来说，每天不吃维生素ABC，长久以往，不是缺钙就是缺根筋。马得其的第二大法宝是“嘴巴甜”赞美客户，哪怕是最难赞美的客户。很多年以前，马得其曾经拜访过一个准客户，这个准客户有一张很大很大的准单子，但是他脾气很怪异，长的一个秃头，像阿Q听不得人家说“灯”这个字一样，他也很忌讳别人谈到他的这个部位。准客户的“地方支援中央”的发型虽然梳地油光锃亮，但是那却是他心中“隐隐的痛”。马得其当年的一句赞美的话，至今还被当作培训教材，他对准客户说“先生啊，我觉得你的头真不错啊”客户脸上已经有了愠色马得其接着说：“我爸爸也是这样的头发，但是怎么梳也梳不出你的效果啊。”客户哈哈大笑。推销技巧中用的赞美绝不是简单的“拍马屁”，赞美有四大原则：第一：语调要热诚生动，不要像背书稿一样。第二：一定要简要，白话，流利顺畅，要讲平常所说的话。第三：要有创意，赞美别人赞美不到的地方。第四：要溶入客户的公司和家庭。马得其的最后一个法宝是“腰要软”。都说谦虚使人进步，成熟的稻穗都是弯着腰，越成功要越谦虚，越是要向别人学习。做了那么多年的销售，马得其更象是一个把技巧都溶入血液和习惯中的武林高手，

现在，他在一点点地把这些技巧细分，但是，技巧是没有先后没有主次的，关键是看你怎么运用，怎么用最合适的手段来处理最糟糕的事情。无论是什么类型的销售，推销的流程总是一样的，但是并不是所有的推销流程都需要这几步，有些人就是不要你展示产品，有些人就是不用你促成。流程只是一个一般的武术套路，克敌制胜也许需要你把套路来来回回地演练上好几遍，但也许只要那么一两招。完全消化购买点是很重要的，这是销售的基础。清楚自己的产品有什么特色，能拿什么去吸引人这也就是所谓的产品的卖点。纯熟的推销话术和动作做推销，就是要象一个专业的演员拥有着纯熟的演技，一场推销就象是一场“秀”。销售人员还要有一颗善解人意的心，所谓“入山看山势”就是这个道理。销售人员要做推销原则的化身“忘我”和“无我”。不管你的客户要不要你的产品，你都要做你该做的推销的动作。拒绝是每个销售人员成长过程中几乎每天都要碰到的事情，但是，我们不能因为要遭受拒绝而不做推销的动作。客户的反应不外乎这三种：1) 神经病 2) 不说话 3) 太好了！我们不指望每个客户都说“太好了！”同样，我们也不会碰到每个客户都说你是“神经病”。每个拜访的客户都是人民币，推销永远都是大数法则，和你拜访的客户数成正比。销售人员最要不得的两个字就是“怕”和“懒”，推销就是一场YES和NO的战争，一场做和不做的争斗。出击再出击，一个销售人员惟有不断的向自己挑战，锲而不舍，才能获得成功。马得其越讲嗓门越大，仿佛回到了自己刚出校门的那个时代，每天穿着西装拜访客户的他，总喜欢出门前练习微笑，给自己打气，然后换来一天的好业绩。“那么...马老师，你的这些销

售技巧讲的很好。”坐在房间一角的一个20出头的年轻人说道：“但是现在的问题是我不懂得找谁去聊天，我的客户究竟在哪里呢？”马得其知道，客户开发事实上左右了一个销售人员推销事业的成败，有家公司曾经对700位离职业务员进行过调查，发现95%的人是因为不知道如何去寻找客户。客户是业务员最宝贵的财产，也是推销事业得以延续的命脉所在。那么，客户究竟在哪里呢？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