

“三心二意”做业务 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\\_\\_E2\\_80\\_9C\\_E4\\_B8\\_89\\_E5\\_BF\\_83\\_E4\\_c123\\_288339.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E2_80_9C_E4_B8_89_E5_BF_83_E4_c123_288339.htm) 三心：信心、恒心、决心 信心：相信自己是推销之基础 如果不能将自己想象为成功者，您永远不会成功。“人之所以能，是因为相信自己能”，所以说信心是“不可能”这毒素的最好解药，部队上常说一句话：“不想当将军的士兵，不是好士兵”，同样这句话适应于各行各业。记得拿破仑·希尔写过一本书叫《成功学》，上面有一条成功定律，我对上面的“积极心态”和“自信心”终生难忘。他们是我战胜困难的最佳武器。同样，我们在这个竞争激烈的市场中，要想自己能战胜一个又一个攻坚堡垒，取得销售业绩的成功，一定要对自己充满着十足的信心。信心是人办事的动力，信心是一种力量，每天工作开始的时候，都要鼓励自己，我是最优秀的！我是最棒的！信心会使你更有活力，要相信公司，相信公司提供给消费者的是最优秀的产品，要相信自己所销售的产品是同类中最优秀的，相信公司为你提供了能够实现自己价值的机会，相信你是能够做好自己的销售工作的。要能够看到公司和自己产品的优势，并把这些熟记于心，要和对手竞争，就要有自己的优势，就要用一种必胜的信念去面对客户和消费者。在推销产品之前要把自己给推销出去，对自己要有信心，只有把自己推销给客户了，才能把你的产品推销给客户。黄家驹的“光辉岁月”唱的很好，自信可以改变未来，我们营销人员也同时要树立自己的信心，用自己的心胸去包容企业，因为营销人要知道一点，我们不是在为企业工作，那样的话听起来

很宏观，很霸气，但是，真正营销人是在为自己的人生轨道所铺垫，铺垫自己的未来，积累自己的生活和工作经历，这样才能够迎接自己的光辉岁月。恒心：出师不利也要坚持到最后一秒 我们将永不熄灭和永不消失的东西称之为恒，恒在这里指的是忍耐、一贯、坚持。俗话说的好：忍一时之忍，方能成为人上之人。大家都知道春秋战国时期的勾践，卧薪尝胆这个故事吧！我们做市场销售，不可能一帆风顺。有的人可能出师不利，首战受挫，第一个客户就把你给顶了回去，有的人可能中途受阻。面对这种情况，容易产生消极情绪，而消极情绪对我们从事销售的人来讲是极为不利。它会分散注意力、情绪低落、精神压抑、感觉得见到客户就像鬼见怕。这就需要冷静下来，认真总结失败的原因，尽快分析自己为什么公这样，不必再对自己没有搞定客户而耿耿于怀。决不能一失败就灰心丧气，要有恒心，要有锲而不舍的精神，不管前面的客户将有多么得刁钻，都坚持到最后一分钟，最后一秒钟。决心：不达目的决不罢休 下定决心是最重要的！只要你下定决心，没有你搞不定的客户！重点：“永远做最有利于生产力的事情！”（凡事成功都要下定决心），那么很多人就会问我：“万一下定决心，可是还没有搞定客户怎么办？”我就跟他们说：“这根本是一派胡言，怎么可能下定决心还不成功，假如下定决心了还不能成功，那就表示他不是真正地下定决心，因为如果他真正地下定决心了，那他的决心就一定会帮助他坚持到底，遇到困难决不放弃，直到成功为止，这才是真正地下定决心。”很多人时常把下定决心挂在嘴边随便说说，今天说：“我决定要这么做了。”明天又说：“我决定要那么做了。”后天又说：“我决定放

弃了。”他们都没有把下定决心当做是一件严肃的事情。我认为真正的决定是一种强烈的欲望搞不定客户决不罢休的欲望，一定要做到与客户达成为止。否则决不放弃，这才是真正的下定决心。心理学有一个叫“期望强度”的概念，意即一个人在实现自己期望达成的预定目标过程中，面对各种付出与挑战所能承受的心理限度，或曰其期望的牢固程度。正像大师对年青人启示一样，追求成功也是如此：要成功，必须有强烈的成功欲望，就像我们有强烈的求生欲望。相信每一个人都期望的强度太脆弱，最终无法对搞残酷的现实或自身的缺点的挑战而常常半途而废。只有那些一定要成功的人，他们因有足够牢固的期望强度，所以能排除万难，坚持到底，永不放弃，直到成功。

二意：创意、乐意

创意：创造销售奇迹的法宝 我们作为一名销售人员,如何把产品销售出去,这也是一种学问。我们只有掌握了一些关键,一些方法,才能在销售中创造出好的业绩。而若要作为一名业务高手,除传统的精神、体力、专注投入外,还要有创意和知识。它能使我们在遇到不同的客户时,能帮助自己度过一个又一个难关。这种创意不像平常我们认为的“创意”就是电视广告、报纸广告等代名词,需要文案和美术指导相配合。而是为了达到我们的销售目的,运用各种技能而带动和刺激市场,因为现在的商家凭什么帮你卖东西?消费者凭什么买你的东西?客户会买你的帐吗?商品千姿百态千万种,众口更是难调。所以我们就需要动作各种软、硬广告、各种促销品等无孔不入去带动我们的产品。

乐意：事业鼓舞的原动力 乐意是以一种意识状态存在的,他能鼓舞并激励我们对手中的工作采取积极的行动,乐意是销售中最重要的因素之一。如果能把热情和自己的工

作结合在一起，那么我们的销售工作将会变成一种乐趣。我常说的一句话有的人可能听过，“如果你对销售工作觉得没有意思了，那么你的这种工作就应该结束了”，这句话我觉得是乐意的不同表达方法而已。乐意热忱会使我们整个身心充满活力，使我们的工作事半功倍。大家都知道98年抗洪，军人凭着对人民高度负责，凭着一颗热忱之心连续奋战到洪水被击退。人民的财产有保障后才能平静的休息一下，洪水一旦出现他们又能精神百倍投入战斗，这种精神值得我们学习，只要我们对工作充满热忱，对销售中的任何事都乐意去做去钻，无论遇到什么样的困难，具有多大的压力，我们都能用不急不躁的态度去克服，也就是说戒燥勿急，只要我们投入百分之百的热忱心，我们的销售才会成功，才会达到理想的结果。 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)