

销售最容易犯的10个错误 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_E6_9C_80_E5_c123_288349.htm

1、不能真正倾听；大多会选择性的听，只挑好的听或特爱挑不好的听，然后，对着干，其实他自己也不知道哪做错了。医生说：好，资料放这吧，我会帮你用的，你不必经常来。有的代表一听就乐，乐上好几天……，有的正好相反……

2、急于介绍自己的产品和售后服务；然后还是会发生上面的案例情节，就没想到医生心里会嘀咕：“我和你又不熟，现在谁还敢乱来，我不缺请饭送礼的，你快点消失吧……”所以，先让他接受你，这才是关键，不要急着放柴！

3、凭空意想客户的需求；因为没听出客户的话里话，在所难免做错事。

4、没有预算概念；代表甚至主管都会犯这样的失误，请主任吃饭，借主任的钱买单。至于费用管理更是如此，月初预算乱写，到真正要钱办事就喊急，财务打款慢了还要回扣财务一个支持不到位的帽子。代表月底借钱吃饭泡MM那更常见。

5、不能从有拍板权的人那获得“最高指示”；要么不知道谁才是拍板人，要么只敢找边上的挠痒痒，浪费青春。

6、花N个小时不着边际的闲谈，与客户“交朋友”；不会及时要约成交（签字、要单、拿钱、定吃饭时间等），事倍功半。把客户都急死了也不知道主动试探成交。不会灵活运用个性魅力压势。

7、回答别人没问的问题，特别他真正关心的问题却避而不答；只顾自个说，都没听到听清客户的简单提问，结果客户以为他的小问题是你们的大问题。回避客户真正关心的问题就是拒绝客户于千里之外。

8、不理解每一个客户都有自己的

特点，不会灵活处理；有的医生好钱，你爽快，给！但有的偏不好，不要，你就跟他急，心里想：不要？有病吧？就不愿想：客户真正是做学问的，或要面子的，或回去要和领导商量商量的？9、总想控制或操纵销售行动；主管也易犯。过分自信或逞自己给过他好处，要医生按你的思路做，不顾及他还要和同事、主任甚至你的对手混。10、销售方式没有系统性。这应算一个大命题。是企业培训到位与否的结果。培训不系统，代表做事也不会系统到哪去，特别是单干户（一个地区1-2个散兵的）。到时再说，睡个懒觉再说是他们的口头禅。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