

销售业绩是这样提升的 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_E4_B8_9A_E7_c123_288357.htm 推销，是一份神圣的职业，一方面，有人说搞推销是个苦行当，要跑断腿、磨破嘴，并编出顺口溜形容推销员：“跑遍千山万水，历经千辛万苦，排除千难万难，经过千锤百炼，说上千言万语，想出千方百计，方可推销。”还有人认为推销的“六苦”：一是门难进。一听是推销东西的，门卫立即挡住；二是脸难看。买方市场，冷板凳是常事，赶出门外也不稀奇；三是胃难受。谁能与客同醉，只是肠胃受罪；四是人难当。顾客说我宰人，朋友说我骗人，同事说我压人，老板说我坑人；五是路难行。大路小店，平原山区，火车务点，飞机停飞，丢包中计，困在外地；六是功难记。火了是好货，功劳属集体，一旦压了库，工资往外赔。另一方面，“不去做总统，就去做推销员”，推销具有巨大的发展空间，综合锻炼人的素质，但随着竞争的激烈和同质化现象的存在，销售业绩的提升始终成为困惑销售人员的问题，如何提升销售业绩？如何寻找销售捷径？笔者结合自己过去的推销经历和教学研究，认为销售业绩应该这样提升：一、心态是根本 许多销售人员对自己不自信，对销售的产品和企业也没信心，认为推销是去“求人”，认为推销不光彩，没有一个积极的心态。因为优秀的销售人员应该具有责任感，即为谁而活；具有使命感，即为谁而做；具有包容感，能够容忍在销售过程中合理的一切；具有道德感，用心去推销，真诚感到客户；具有自豪感和归属感，明白为谁而做，让顾客有安全感。积极的心态，迅

速的行动，是Sales成功的关键。立即行动起来，树立微笑，开朗，主动，诚恳，热情，积极，付出，接受挑战，坚持，乐观等心态。

二、细节定成败 推销需要关注不同环节中的细节，如与客户洽谈过程中的言行举止、对购买信号的洞察、对客户爱好和个性的把握等等都是体现在不同的细节上，推销需要有持续的毅力，需要关注细节，在不同的环节上从小事着手，细节决定成败。

三、对位是关键 有效的推销需要在正确的时间内有针对性地开展，不仅要找准目标客户，而且要时机恰当，要“对位”推销，如包括对客户购买能力的资格审查，对目标客户的“攻心术”，对位产品使用价值与客户的需要等等。

四、思考要换位 作为专业的销售人员，要具备“一表人才、二套西装、三杯酒量、四圈麻将、五方交游、六出祁山、七术打马、八口吹牛、九分努力，十分忍耐”。说的就是销售人员要注重自我形象设计，学会快速融入社会及团队，具备良好的沟通、谈判技巧及自我推销意识，能忍受寂寞，能抵抗外界诱惑，唯有这样方能成就自己的一生。在思考方面要换位，不能是听着心动，想着激动，就是没行动。需要从根本上去改进思维，从系统的角度去情景模拟，从不同客户的客户问题解决方案的角度去思考。

五、潜能要开发 作为一个销售人员，不仅需要先天性的因素，还需后天的培育，开发其潜能，先天的一切很难改变，后天通过策划来改变自我。需要在一些关键能力方面进行训练和修炼，如营销人员在自我领导的修炼、自我管理的修炼、双赢思维人际领导的修炼、有效沟通的修炼、创造性合作方面的五项修炼；需要的是后天潜能的开发，如对于销售人员的潜能开发，主要是从以下几个方面着手：是“诱”。不断追求是人

的本性，自我设计，自我实现，通过目标和远景来引诱自身潜能的开发；二是“逼”。如曹植被逼而做七步诗；营销人员可以通过学习、工作、考试等来实施，使其潜能发挥最大化；三是“练”。潜能开发的练习，如题目，测验，训练，脑筋急转弯，一分钟推理等，潜意识理论与暗示技术，情商理论与放松入静技术，成功原则与光明技术，自我形象理论与观想技术，其他行动成功学实战修炼技术；思维创新与情景模拟训练等等；四是“学”。失败原因千千万，归根到底只一个，知识力量，至高无上，知识如何决定命运(如从井底之蛙到小溪之蛙，到江河之蛙，到大海之蛙)，学习如何学习(学习的方法和形式，可以从书本学，从同事、同行学，从客户学，从培训中学，可以集体探讨，可以从网络学习，建立个人知识库，可以从一切可学习的地方学习)，与时俱进，通过学习使自己立于不败之地。

六、创新不可缺 推销需要创新，需要创新性的思维，如你要懂得给你的客户做决定；喜欢马后炮，你要表示对他意见的认同；善于赞美别人，要围绕F：FAMILY（家庭）、I：INFLUENCE（影响力中心）、N：NEIGHBORHOOD（居住环境）、D：DIRECTLY（其他媒介）、S：SOCIETY（社团）等方面去快速寻找目标客户；通过不同的方式和层面（如公关的不同层面、客户全方位的体验等等）去开拓客户；通过利益链、情感培育等方面去维系客户，培育客户的忠诚度；通过服务改善（无形服务有效化、服务多一点，满意多一点、服务自助化、服务自动化、改进服务设施、快速的服务补救策略等等方面）去提升客户的满意度，将终端的推动和广告的拉动有效整合，将农村包围城市与城市辐射农村有效结合，最终促进产品的销售

，在提高销售量的同时提高利润，在提高销售效率的同时提升销售效益。七、梦想要贩卖 推销需要贩卖梦想，如将可以将你自己的梦想贴出来，形成强烈的视觉刺激，从而鼓励自己的信念，时刻提醒自己坚持就是胜利。同时，向客户推销时需要让客户梦想到很好的未来，让其产生想象和联想。正如美国著名推销专家海因兹M戈德曼所言：有效的推销需要仔细研究要拜访的顾客；设身处地为顾客着想；找出双方共同点；造成一种融洽的气氛；运用说服能力；.密切注意洽谈的发展趋势；正确表达自己的观点，诱导顾客作出肯定回答；确定洽谈的主要目标和次要目标；缓和洽谈气氛；促使顾客确认协议。记住“只要决心成功，失败永远不会把我击垮！” 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