

提高创业能力：如何成为销售精英 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\\_8F\\_90\\_E5\\_95\\_86\\_E5\\_88\\_9B\\_E4\\_c123\\_288482.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_8F_90_E5_95_86_E5_88_9B_E4_c123_288482.htm) 从前有个人，没受过什么正规商业教育。于是，他做了大多数人在此情况下所做的事情：从事销售。他摆了个摊位，当街叫喊“热狗”。他的生意开始发展。于是他弄了更大的烤盘，树起了个“热狗”的标志，并做了些广告。他的生意日益壮大，以致于他有能力供大儿子上完了大学。大儿子毕业后回家，取得了营销学学位。他看了看父亲的生意，告诉父亲现在是萧条时期，父亲应该改变做生意的路子，重新规划，削减开发。父亲相信儿子是无所不知的，因此也就不再做广告了。此后，他又摘下了写有“热狗”的牌子，减小了“烤盘”的尺寸，最后甚至也不叫喊“热狗”了。一天父亲很沮丧地回到家里，儿子问他：“父亲，发生什么事了？”父亲答道：“你是对的，儿子。经济确实很萧条，我的生意受到了很大的打击。”如果你允许的话，发生在这位热狗摊贩身上的事也会发生在你身上。你会对所见所闻过度敏感，并不再为事情向好的方向发展而积极努力。你认为不好的结果会发生，然后开始制造证实你消极看法的不好结果。你先有了主观看法，然后才看到事情实际发生。无论是向潜在顾客推销新观点还是新产品，起始点都是你自己和你接受的原则。必须先令自己接受正确的心态。为此，需要采纳“销售精英(Outsell)”原则。遵守这些原则，就会变得更强、更训练有素、更有能力去推销自己的观点，说服他人按自己的看法采取行为。自己的生活，自己当老板：培养当家作主的观念 这是最重要的“销售精英

”原则。自己的生活，自己的老板生活是自己的，要由自己掌握。你要对生活负责，你握有通往未来的钥匙。有些观念会拖你的后腿，并实际上将自己的“老板权力”赋予他人。为当家作主，就必须摆脱这些观念。这些观念之一就是认为其他人应为自己做更多的事，例如“我没有得到足够的帮助、支持和资源”，以及诸如此类的话。有此观念的人常常高估了自己的贡献。另一个阻碍你的观念是，你做事的原因不是自己愿意去干，而是不得已而为之。这种思维导致低质工作。有这种观念的人无法全身心地投入到工作中去。他们工作结果差，更重要的是，无法达到自己的最高水准。

**长期的活力：培养适合的技能** 技能培训需要能量。感觉不好时很难成长或是发展。许多人都有远大的目标、各种愿望，但却没有实现目标、付诸实践的能量。当感觉活力充沛时，就会享受生活，将自己投入到生活中的每一天。人们也会受活力的吸引和影响。当活力四射时，你就会有机会改善自己、事业和各种关系。长期的活力来自脑力、体力和精神等三个方面的不断培养。你无法长期忽视其中某一方面而不影响整体活力。这三个方面相辅相成。你需要一个创造性的、受过良好教育的、机敏的大脑，需要一个充活能量和毅力的身体，你还要觉得生活有意义、平和，而这种感觉来自与人的交往。

**讲话的热情：沟通以取得成果** 讲话热情意味着充满激情地表达自己的观点，而非声音很大或是喋喋不休。当你热情洋溢地表达自己的观点时，就会对听众产生一定影响，而无论听众是潜在顾客、同事、还是竞争对手。成功很大一部分来自沟通能力。看看每天磕磕碰碰的那些小事吧。你与同事交换项目、新工作以及有趣的挑战。每次交换都伴有沟通，而这

些沟通将提高或是降低你所作所为的质量。聆听是沟通能力的重要组成部分。聆听可带来四方面好处：它可以让你学得更快，提高他人所作沟通的有效性，为自己的观点营造一个更容易被接受的环境，以及更好地量身订制自己所要表达的信息。在最基本阶段，聆听即是保持安静，让他人把话讲完。更高一层的聆听，即是通过提些有意义的问题、表现真正的兴趣、以及有个热情的反应，令讲话人讲得更有激情。

**覆水难收：做出高质贡献** 要说服自己无论做什么都要竭尽全力，然后不再去想它。因为这样，你的报酬就会来自做这件事本事。当你完全接受了“覆水难收”这一看法，无论你做什么，都将是做贡献、成长以及在这个世界上留下了自己独特印迹的机会。你生命中最杰出的成就是什么？你留下了哪些重大成就供他人仰慕和激励他人？正是这些成就向那些认识你的人，最确凿地证明你值得拥有最大影响力。

**精益求精就是这么简单。**在那些体现你工作质量的事情上不要满足于留有余地的努力。

**与冠军共进早餐：培养合适的关系** 归根到底，做生意是做各种关系。如果你同技术娴熟、有才干的人关系很好，这些人乐于帮你实现目标，你就有能力取得可观的成果。同你交往的人的素质和能力，将决定哪些机会将向你敞开。

**冠军是那些在你希望有所提高的技能领域比你出色的顶级选手。**有这些人在身边将十分有意义，这是因为他们是实干家而非空谈者，他们的目标有其成就作后盾。这些人可能在你公司内、行业内，或是来自你知之甚少的专业领域。在商务活动中，最厉害的是那些能实现目标的人，而他们是通过与其它能实现目标的人交往来实现目标的。

**艰辛的生活：培养坚韧不拔的精神** 坚韧不拔意味着必须面对你面临的一切而

不抱怨生活的不公平，也不去想“怎样才能将这一局面推后呢？”坚韧不拔还意味着认识到困难是为你量身订制，让你发展成最强的自我而存在的。只要是不再问自己“怎样才能令生活更容易呢”，而是问“我怎样才能经常过上轰轰烈烈的生活呢”，那你的事业就会大大不同。这种态度的转变，将极大的改变你对自己所从事工作的看法和对付困境的方法。你需要经常寻找挑战而非寻找捷径。生存并成功：寻找更有力的自我 为了找到更有力的自我，必须培育一种处于巅峰状态的感觉。取得一连串的成功之后，这种感觉就随之而来。而取得一连串成功的唯一办法，就是迎接一连串的能令自己成功或是失败的场合。你必须为此精心策划，还要付出许多人不愿意付出的更多精力。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)