

什么类型的人适合做公司销售 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__E4_BB_80_

[E4_B9_88_E7_B1_BB_E5_c123_288525.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_BB_80_E4_B9_88_E7_B1_BB_E5_c123_288525.htm) 什么类型的销售人员适合公司的销售，什么是优秀的销售人员，如果让我们从中只能选择一个，我们到底的应当选择谁？如果让我们两个中淘汰一个销售人员，我们到底应当淘汰哪一个？这些都是对我们认识销售人员的一种考验，很多的企业之所以长时间没有形成一个坚强的销售队伍，与我们缺乏对销售人员的认识有密切的关系。很多我们看似正确的观念，如果让我们进行二选一的话，我们就会经常犯一些愚蠢的错误。

一、疯狗型
沉默型 企业普遍认为优秀销售人员一定能说，并且在能说的基础上要有狼性，即进攻性。这就是所谓的疯狗型销售。他的表现非常明显，假如有一个顾客提出对产品有置疑，或者是提出反对意见，这会直接刺激这类销售人员的神经，并使之处于极度亢奋的状态，他会对客户穷追不舍，并疯狂的向客户解释，直到客户最终表现出对产品或服务的认同为止，他们将说服客户并最终争得客户作为一种极大的享受。这类销售人员是能够迅速出业绩的类型，他们比较适合被放在具有挑战型的市场上，从而发挥他们从不认输的性格，从而为销售队伍起到表率作用。但是这类销售人员也有缺点，其中最为重要的是：这类销售人员普遍情绪不是很稳定，做事情绪化很严重，缺乏持久性与耐力，反映到销售成绩上也不是很稳定，忽高忽低，在顺的时候可能成为英雄，在不顺的时候可能会成为狗熊。因此，多数企业对这类销售的持续性、可控性伤透了脑筋。与“疯狗型销售”相对应的是“沉默型

销售”，所谓的沉默型，他的表现与疯狗型截然不同，只要销售人员足够的多，所谓足够的多，经统计大概20人以上，在这种规模下将会出现沉默型销售，沉默型的销售人员并不是很能说，有时候他们表现的甚至不太爱说话，但是不爱说并不代表不会说，这类销售人员在遇到客户的时候同样表现的非常兴奋，但普遍表现沉稳、具有韧性，极容易取得客户信任，虽然说的话不是很多，但是每句话都是用心说出来的，很能够打动客户，效率很高。通常情况下，沉默型销售人员一般会位于销售的前三位，甚至是首位，是一种绝对的稀缺人才。他们比疯狗型的业绩表现更加稳定，并能够保持持续增长的态势。但是这类销售人员极容易被误解为：缺乏人际勇气、性格内向而遭到淘汰，因此鉴别起来比较困难。综合比较疯狗型与销售型之间的差异可以看出，疯狗型是在用嘴销售，而沉默型实在用心销售。但不管怎样，两者都应当是优秀销售人员的典范。

二、专家型关系型 大部分企业都希望自己的销售具有比较扎实的专业知识，特别是具有一定技术含量的产品销售更是如此，我们把热心于通过专业知识掌握而征服客户的销售人员叫做“顾问型”销售。顾问型销售之所以成为企业的中坚，主要是因为：客户普遍对掌握专业知识的销售人员有较强的信任感，客户不会将他们简单的看成是一个只会挣钱的销售人员，而是会将他们作为专家的形式来看待。比如：很多IT行业的售前工程师就是这种类型，在某种意义上看70%以上的工作就是销售，那为什么不直接称其为销售呢？原因就在于售前工程师更象个专家，容易被企业接受。在多数需要一定技术能力的企业中，专家型销售人员在市场上更加容易成功，而且普遍客户质量很好、信誉较高。

但是专家型销售有一个重大的弊端，就是这些人过分的关心技术，而忽略了与人的关系的建立，往往并不能够长久的维系客户，甚至有时过分的正规反而会疏远客户，不利于建立长久的个人感情。关系型销售人员与专家型正好相反，这类销售可能什么也不会，但是他们却有一项非常过人的本领，就是搞定人的关系，这些人似乎天生具有钻营的本事，并且可以在很短的时间内进入到客户的私人关系圈，从而取得客户的信任。这类销售人员在中国市场有着强大的生命力，特别是在同一个项目上，关系型销售与专家型撞到一起，如果产品质量没有太大区别的话，多半前者会赢，因为他们更能够取得客户的欢心与信任。因此，这就告诉我们在培养销售人员的时候，知识非常重要，但如何与人打交道更重要，最好的类型是专家型与关系型的复合人才。值得警惕的是，单纯的关系型销售并不是企业鼓励的方向，他们有可能真的是一种歪门邪道。

三、猎户型农夫型 这是销售中的另外两个典型的类型，猎户型的销售人员普遍非常聪明，他们非常善于把握机会，并且可以很快的闻到钱味，一旦让他们看到利益他们可以奋不顾身的扑上去，他们销售的特点就是等待并且不断的寻找机会。这一点很象猎户，猎户是不耕做的，他们生存的方式就是每天拿着枪到森林里去打猎，如果今天的运气好他就能吃饱肚子，运气不好就只能饿几顿了。由于猎物不是自己养的，因此打起来格外的兴奋。一旦养成习惯就很难改变，这样的销售人员很容易在初期的市场中生存，或者是在竞争对手的强势地区生存，但是在相对成熟的市场中就会成为企业的麻烦。因为这种销售人员更加强调投机与不劳而获，在需要精耕细作方面绝对不是他们的优势。 农夫型销

售与猎户型正好相反，农夫型就是象农民一样种地，依靠自己的劳动获得可靠而稳定的报酬，应当说在人类的进化史上农夫比之猎户是一种进步，这是由投机型生存方式向生产型的重要转变，正是有了农业耕做，才使人们获得了稳定的收益，从而有更多的时间进行更为精细的工作。同理，销售人员中的农夫型是市场成熟状态下最佳的销售类型，他们非常注重自己的领地，并充满信心的投入，从而不断的促进区域市场的成熟与稳定，曾强区域市场的精细化管理。另外，农夫型可以很好的和睦相处，邻里间很少产生恶性竞争，从而最大化的保护了企业的利益。对于侵犯自有领地的敌人，农夫型销售人员更愿意不惜一切的捍卫，这一点也是猎户型无法比拟的。通过对以上三大类型销售人员的分析，可以得出以下结论：1.常有的销售人员的判定观念存在重大缺欠。2.不同类型的销售人员，他们可能适应不同的竞争时期、状态。

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