

“销售”必须克服“两大”心理障碍 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_E9_94_80_E5_94_AE_E2_c123_288541.htm 培养一个合格的销售人员是一项非常艰巨的工作，他需要时间、精力、金钱的有效结合。我们曾经问过很多企业，如果是一名新人，以前从来没有做过销售工作，多长时间他们可以培养出来？难点在哪里？回答的结果五花八门，有说一年、有说半年、有说一个月的，由于企业的行业不同，销售模式不同，所需要的销售技能也是不同的，总的来看，效率型销售的培养时间要远远小于效能型的销售，这个问题可以参考《多长时间可以“制造”一名销售》这篇文章。而培养的“难点”，多数企业认为是：销售技能的掌握。这个问题引起了很多企业的共鸣，但是经过研究发现，没有销售经验的新销售人员，他们成功的关键不是“销售技能”的掌握，而是心理素质的提高，这个心理素质还不是我们常说的“自信心”，而是“自尊”与“恐惧”，对这两个关键素质的训练将成为新员工能否存活的关键。摧毁“自尊”重塑“自我”人都是有自尊心的，所谓的自尊心就是自己觉得应当受到别人的尊重，换句话说就是觉得自己是个人物，应当受到别人的看中。如果是做别的工作，自尊心可能是有非常大的好处，但是如果作销售，自尊心往往是最大的天敌。记得我曾经第一次作销售的时候，是大客户销售，我们必须经常的去拜访客户，那时我是刚刚从国有企业中跳槽出来，对销售一窍不通，当我发现销售必须去不断的恳求客户、并且不断的接受客户的拒绝，感觉自尊心受到了极大的伤害，毕竟在国有企业的时候是手

心朝下，现在是手心朝上，这里的一上一下，蕴含了太多的复杂心情。以后，对很多销售人员的训练告诉我们，自尊心是首要克服的难题，《模压式销售训练系统》针对这个问题有非常严密的甄选、训练方式。比如：在销售人员入职训练的时候，我们要求新来的人员，销售他们认为并不可能销售出的产品，例如，象公司用旧的垃圾筒，要求销售人员到马路上进行拦截推销，而且直到有感兴趣的客户为止，这是一个很难堪的场景，很多自尊心很重的销售人员，就占在那里不敢销售，但是他越不感销售，越是不自然，越会引来很多人驻足观看，就象看怪物一样的看你，那时的心情肯定可想而知。很多销售人员在那个场景下，顿时就垮掉了，再也不敢占到那个位置上。多数的销售人员都会经历这样严酷的心理反应，自尊心受到了极大的挑战，我们私下里与他们交流感受时，他们说：他们已经完全没有了任何感觉，自尊心受到了极大的伤害，只能机械的去做事，尽量不去看别人的表情，希望尽快的回去，或者干脆不干了。但是，当他们中的很多人如果能够适应两天以上销售的时候，他们就会冷静的分析他们所处的环境，同时也会认真的分析他们所销售的产品，在此基础上进行必要的指导，他们会很快掌握如何销售那些让他们无地自容的产品，而且部分的销售人员甚至会获得成功。他们会在销售中逐渐树立起来新自尊观念，就是：不是自己如何认可自己，这并不重要，重要的是客户是否认可。这种从丧失自尊到重塑自我的过程《模压式销售训练系统》还有很多，但最终归结为一点，销售人员不能够有太多的自尊。克服内心的恐惧“天下本无事，庸人自扰之”。人的恐惧是天生的，他们不时的担心这个或者是担心那个，

生怕什么事情做的不好，丢失已经得到的。我们发现可能正是由于人们的这种担心，才使得他们更加的慎重与努力。对于一般的职位来讲，恐惧可能还是有很多的好处，但是对于销售人员来讲，将是有百害而无一利。销售人员的恐惧多半来源于“不敢与人打交道”，我们管这个现象叫做：缺乏人际勇气，新的销售人员在这一点上尤为明显，由于缺乏人际勇气而遭到淘汰的销售人员高达40%以上，这些人多半是在入职后不长的时间就暴露出这样的问题。记得我第一次进行销售的时候，由于公司的产品是建筑用的设备，我们必须到客户的工地进行推销，由于自己刚刚进入这个行业，所以人生地不熟，没有什么客户资源，所以采用了最笨的方法，就是看到哪里有塔吊就到那里去推销，我们管这种方式叫做“扫地”，现在想想，这个名字还是很形象的。我在北京的三环路上发现了一个新工地，第二天一早我就骑着自行车到工地去拜访，这是我第一次拜访客户，我对于将要发生的销售状况忐忑不安，人家会怎样问我、会不会给我下不来台、或者干脆直接把我轰出来等等，总之在路上设想各种让我恶心的事情，这路真的是太艰巨了，我在不断的鼓励自己：一定要进门，一定要进行我的第一次推销。终于到了工地的门口，我停好了自行车，在工地的门口反复的走动，就是没有胆量进去，这种状态持续了30多分钟，最后还是骑着自行车有回来了，再回来的道路上，我如释重负的不断安慰自己，我已经来过了明天再来，但是明天仍然是这样，在门口犹豫了半天之后打道回府。回去之后，我感觉可能真的我不太适合做销售，我真得感觉有一种无形的恐惧，第三次，我给自己做了一个决定，如果这一次再进不去门，我将不再做销售

，改行去做别的，第三次我成功了。而后我成为了公司的销售精英。销售从很多人的心理面并不是一个真正意义上的职业，当时我也这样看待。但这个公司的总经理彻底改变了我的想法。那时，由于我们是一家刚刚成立的外资企业，总经理是个比利时人，当时在94年的时候，外国人并不是很多，公司的人员也不是很多，为了开展业务，这个比利时人拿着英文的北京市地图，骑着自行车在北京的大街小巷拜访经销商，虽然他不太懂中文，对北京的街道也不是很熟悉，但是他仍然执著的带着样品一家、一家的拜访，当时我感到很震惊，一个老外为什么会有这么大的热情，穿街过巷的推销自己的产品呢？后来与他聊天的时候，他跟我说，销售是一个非常专业的职业，不是所有人都能够成为一个优秀的销售人员，50%以上的500强企业的总经理以前都做过销售，做销售必须有足够的热情、勇气与耐心，但是首先必须放下自尊心，你的自尊对别人并不重要，别人对你的尊重很重要，但那必须通过销售工作的不断积累才能得到。应当说是我还是一个比较有自控力的人，但是，当我面对第一次销售的时候，恐惧仍然使我退缩，甚至有可能永远的让我离开了这一行业。我们很多的新的员工又何常不是这样呢？我们可能在他们上路之前，教给了他们很多的技能、知识，但是我们恰恰没有训练他们如何克服恐惧，由于这样的问题，我们损失了很多未来优秀的销售人员。 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