

销售=销自己 售观念 卖感觉！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\\_3D\\_E9\\_94\\_80\\_c123\\_288580.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E9_94_80_E5_94_AE_3D_E9_94_80_c123_288580.htm)

有位销售大师说：销售是信心的传递，是情绪的转移。通常一个卖不好产品的销售人员一定是对自己公司挑三挑四的人，想想一个对自己公司对产品没信心的人，怎么会有信心把产品卖出去。其实任何产品都有包装，包括服务业的销售。最重要的包装是自己的包装，我们要让买东西的人先认可我们，从我们的服装我们的精神面貌上就可以感受到我们产品的魅力，如果我们都是一副半死不活的样子，客户是不可能想象到我们产品的优美的。第二层包装是对公司的包装。我第一次喝芬达，第一次用佳洁士，就是因为我看到了芬达上面可口可乐的标志和佳洁士上面的宝洁的标志。我们的销售人员总是一副大师神态，左指指公司不足，右指指老板不行，那我们的产品卖的好才怪呢。第三层包装是产品的包装。很多公司花大力气在宣传上，却不想花钱把产品的外包装搞好点；有些公司外包装搞挺好，可顾客就是不知怎样把它打开，或者是用尽了力气也打不开。我们自九六年开始形象工程以来，企业学的也不错，什么都做大做美做好，就是忘了把自己办公室那六星级的厕所放上卫生纸。你不信，你看滋采沐浴露，那个喷嘴千万不要提，因为一提就掉，你找宝洁的产品试试看。所以我们要学会做细节。你买的产品的塑料包装袋如果大于七英寸，你看看底部有没漏气孔，就知你这产品的品质了，一个连我们自己儿童的生死都不顾的厂家能给我们好的服务吗？

（注：大于七英寸的塑料袋加漏气孔，是为了避免儿童玩耍

时套在头上窒息而死)。第四层包装就是我们的服务，包括售后服务。海尔的产品绝不是最好的，但你试一下拨打他们的客服热线。那销售是不是做好上面这四种包装就卖出去了呢？也未必，因为你还必须要有让你顾客买你东西的那种冲动。首先你应当判断的出你的客户想什么，这点在中国做的很让人悲伤。我没事喜欢逛逛名牌店面。你走进国美看看，那彩虹人员像个跟屁虫让你想仔细看看都不能，更可怕的是他们还要问一下你买什么？所以我们电器从不从国美买，我不差它让的那点钱，我认为也不值半夜起床排队去买那一元钱的电饭煲。你再走进麦当劳看看，没人问你要什么，只有人向你说“我能帮你什么”，你排排队，你的队长来了，小姑娘会跟你说劳驾你到这边来。如果你是外国人你走进肯德基看看，他们的服务人员居然在私下你推我我推你，不知是比谁的外文好，还比谁谦虚，用得着吗？肯德基一共有多少份菜单，两只手，一句“what can i do for you”就够了。所以它只能做老二了。其次你要让你顾客明白他需要你的东西。犹太人的生意经是“用你的手表告诉你时间，再向你收费。”你要把你的产品特性符合到你顾客的欲望上，不是让你顾客把欲望表现在你的产品上，就是卖伟哥都要告诉男人和女人它的作用，何况你那些不能让他兴奋的东西。你不能想他可能不要了，而是想他一定要。他有手表怎么样呢？他可能不会看又不好意思说；也可能他想让你看看他是百达菲林的名表，找种感觉；也可能他懒的抬抬手腕；也可能他想知道日本的东京的时间，你看了以后减去一个小时不就可以了。所以一个进入你销售区域的人都可能是你的客户，就看你有没有告诉他你是他的服务生。再次他想要你不能太痛快的给他。大

街上有很多试吃的东西，我发现试吃的人都是那些想沾小便宜的人，也是那些你给他吃一天他会说腻了也不会买你东西的人。好东西怎么能让人无价值的消费呢？本来1000元，他故作聪明的说1500元，你千万别马上给他，不然他把价杀到800他都说贵，你吊吊他，去厕所转转“请示下上司”，五分钟后1600元卖给他，他还把你当兄弟看。这不是欺骗顾客，而是我们每个人都有那么一点虚荣，不然的话你也不会放着超市三四元的啤酒不喝非喝那“二百元一打多送一瓶”的夜总会的啤酒了。有时我们花钱不仅是买吃喝更是买消费的那种感觉，大把大把的花钱毕竟很爽。最后你就可以数钱了。你也知道的，不管你卖了多少钱，数起都是很快的。所以你要重视前面过程。向女友送花，给丈母娘拍马屁，不就为了某个晚上女友那声尖叫吗。道理是很简单很明白的，但大家找的老婆美丑都不一样，你努力了，钱赚多点赚少点，是天命了，认了吧。做销售上帝是不会让你饿死了，因为他还指望你老了没事做了多推销一下天堂呢？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)