

陈安之-可以马上增加销售业绩的5个方法 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\\_99\\_88\\_E5\\_AE\\_89\\_E4\\_B9\\_8B-\\_c123\\_288591.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E9_99_88_E5_AE_89_E4_B9_8B-_c123_288591.htm) 如何增加每天拜访客户的次数？推销不外乎是一个数字的游戏，如何拜访更多的顾客，跟你的销售业绩会成正比。接下来我提出五个方法让你可以马上增加自己的销售业绩。第一、提早跟顾客约会，差不多8点的时候见第一位顾客。我以前在推销的时候，早上5:30分就起床，6点多就开车出去，通常到顾客的公司大概是7:30分。累时，我先在车上睡觉，等时间到了再进去，这样你会非常地有自信、有精神。所以你约定的时间愈早，你见的顾客量就愈多。世界第一的推销保险员，他7:30分之前就能拜访完三个顾客。他大概6点就跟第一位顾客喝咖啡，7点跟第二位顾客喝果汁，7:30分跟第三位顾客吃三明治，反正就是他不能把早餐一次吃完，必须分三次来吃。第二、你必须每天重复地自我暗示你的目标，重新写你的目标，想你的目标，这样会吸引一些新的资源来。使目标更明确的四个方法：视觉化。做一个梦想板，把目标贴在右上方。自我确认。每天给自己打气，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)