

听黄词瀚老师“CEO致胜之道”讲座后的感想 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/294/2021_2022__E5_90_AC_E9_BB_84_E8_AF_8D_E7_c67_294369.htm 昨天，我们全公司的员工一起去听了黄词瀚老师关于“CEO致胜之道”的讲座，感觉受益非浅，真有听君一席言，胜读十年书的感觉。黄老师的讲座涉及管理与销售等方面，因为我是从事销售的，下面就我自己从事的几点感想。黄词瀚老师15岁初二时，初中还没毕业，就走上社会了。他说他做过义工，做过销售。有一次，他听了李阳老师讲课后，人生观念得以改变。现在，他能讲一口纯正的美国英语，练就了顶级的销售技能，拜读了世界上顶级的销售大师的作品，从中吸取经验，提取精华。黄词瀚老师说，世上80%的销售大师的作品，他都读过，他身边的人，都是一流的销售高手，不是一流的销售高手，他不打交道。我们都为黄词瀚老师的拼劲，闯劲所折服。一个人在世上，要上对得起天，下对得起地，中间对得起关心我们的人，我们不能碌碌无为。特别是作为销售员的我，更要学习黄老师那种不断充实自我的精神，学习黄老师那种自信，敢闯敢拼的拼劲。黄老师说，企业的目的，不是赚钱，赚钱是办企业的结果，企业的目的是创造与留住客户。感觉这话很对，很透，这只会是身经百战的顶尖销售人员，才能感悟得出。因为我们的惯性思维一般都认为，一切以钱为纲，一切为了赚钱。因为一切为了钱，一切事，就会显得激进，弄巧成拙，反倒常会把事情弄翻，到头来，想赚钱却得到亏本的结果。做为销售员的我，应该要明白这个理道，平时积极跟进，既为公司着想，也为客户想着，维护好客户，取得

客户的信任与支持，到时，客户满意了，单上来了，“赚钱”这个结果，就是自然而然的事了。黄老师还说，要从平凡人的身上获得非凡的结果的经历。黄老师的意思应该是说，每个人，都会有值得我们学习的地方。对我们的客户，我们更应该给以足够的尊重，要用心去聆听他们的感想，来提高自己的销售水平。感觉这点，对一个业务员来说，也是挺重要的。人往往容易犯以自我为中心的毛病，自大而忽略了别人的看法。做为一个业务员，有时候，并不只是“说”才重要的，“听”也很重要。在介绍推广我们的产品时，我们也要用心聆听我们的客户的看法，这样对摸清客户内心真正的需求，有个底。这时还可以顺着客户的思路与需求来说服客户。这就像我一个朋友，他卖电脑生意的，有一次，一个公安局的客户打电话来问有没有台式电脑，多少钱什么的。我的朋友并不急着告诉他台式电脑多少钱，而是先聊起家常。在聊天中，可以得知，买电脑，只是计划的一部份，除了电脑，这个公安局的客户，还要买相关网络方面的产品，那才是大钱，但因为这个客户也不知道我朋友公司有没有还卖别的，以为只卖台式电脑。可见，有时，重视身边的人，不管是客户，还是一般的朋友，不管多平凡，有时我们有必要用心去聆听他们的看法，这对我们是有很大的帮助的。还有一点，黄老师说，对销售人员来说，要惩罚平常的成功，奖赏卓越的失败。这点感触很深。有时结果很重要，有时过程很重要；有时结果可以看出过程，有时过程可以预测到结果。但世上的事，对一个企业或一个销售员的成长来说，有时除了过程与结果，还有别的东西更重要。一个企业也好，一个员工也好，总有一个“过程”，一个成长的过程。经过这

个过程后，你预想的“结果”，也就会到来。做为业务员的我们来说，有了业绩，不可傲；暂时的失意，也不能让我们丧失信心。要每天都有激情，我坚信，人人可以做到的事，我也可以做到；他人有可能做不到的事，相信我能做到，等我做到了，这才是我的能力。最后，黄词瀚老师教了我们一招很管用的销售技巧，那就是用“故事”的形式来吸引客户。因为现在各行各业的做推销的，人们遇到多了，很多人一见到销售员，就有一股反感的意念。如何吸引客户，如果说服客户。这就涉及到销售人员的口才与技巧了。黄老师说，我们可以给自己创造“性感的故事”，这样客户会对我们的公司与公司的产品产生极大的兴趣，很自然的就会被吸此过来，我们再步步为营，来给客户介绍我们产品的优点，把我们的产品很好的卖出去。感觉这个办法很值得学习。三人行，必我有师。做为一个销售人员，除信心，闯劲之外，就是要不断充实自己，完善自我。世上没难事，只怕有心人。这是从黄词瀚老师身上学来的。相信,只要我们公司全体员工齐心协力,既在自己的岗位上挥洒自己的智慧与血汗,又在整个公司内部充分发挥了我们的团队精神.那我们公司的知名度就会越来越高，我们公司的产品，也会越来越畅销，客户也会越来越多，也能让客户越来越满意! 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