

好销售与差销售的12个经典差异 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/33/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A5\\_BD\\_E9\\_94\\_80\\_E5\\_94\\_AE\\_E4\\_c28\\_33502.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_A5_BD_E9_94_80_E5_94_AE_E4_c28_33502.htm)

1.自我认知 业绩不好的销售人员:很少想到如何去说服客户和如何才能说服了客户,认为做业务\*的是产品的好坏和客户的选择,认为客户该怎么样就该这样,不相信会有什么改变。总是抱怨和牢骚,寻找理由! 优秀的销售人员:骨子里就深信自己做销售就是给自己做事情,就是自己给自己做老板,世界上没有完美的产品,只有天天销售产品的销售人员。他有强烈的进去意识,喜欢认真的学习和努力的工作,这也是他血液里的东西,他会想尽一切办法使自己说服客户。

2.休闲 业绩不好的销售人员:在家看电视,为肥皂剧的剧情感动得痛苦流涕,还要仿照电视里的时尚来武装自己。 优秀的销售人员:在外跑市场,即使坐在公共汽车或者地铁上也不放弃自己身边的目标,努力的去和他们套近乎。索取他们的资料明信片或者给目标介绍自己的产品。对一个好的销售人员来说,电影院,咖啡亭,游泳馆对他来说是签合同做好的地方!

3.交际圈子(思想) 业绩不好的销售人员:比较孤僻,不喜欢和大家交流,业绩不好的销售人员的圈子大多是很差的业务员,也排斥与优秀的业务员交往,久而久之,心态成了我们命不好或者运气不好、或者真的这个产品不好做以及自己能力不行的心态,思维成了“我不行”、“这个客户可能不会和我合作”的思维,做出来的也就是客户的原因或者公司或者与产品有(没)关等外界因素造成的销售不成功的模式。大家每天谈论着商品怎么去降价,交流着怎么让产品更完美可以满足所有客户不同的需

求、交流着产品的推广和宣传势头不够等，虽然有利于训练策划“能力”！但你的眼界也就渐渐囿于这样的琐事，而将雄心壮志消磨掉了。忘记了自己的本质工作是什么。慢慢的就变成一个形成一种空想主义者！

4.学习 业绩不好的销售人员:学别人的死板的方法。照本宣科！不喜欢学习或者不懂得学习什么？优秀的销售人员:学别人的好的销售思路和与销售产品相关的其他的业余的知识，来扩充自己的知识面。学习客户的方法！善于学习。

5.时间管理 业绩不好的销售人员:整天搞的自己很忙，没有头绪，总是有做不玩的事情，给客户写不完的计划书和策划方案。甚至连吃饭时间都搭在里边。一个连吃饭都顾不上的人还会是顾客的好顾问么？业绩不好的销售人员的时间是不值钱的，有时甚至多余。怎么混起来不烦.如果你可以因为买一斤白菜多花了一分钱而气恼不已,却不为虚度一天而心痛,这就是典型的业绩不好的销售人员的思维。

优秀的销售人员人:一个人无论以何种方式销售,也无论销售业绩得是多还是少，都必须经过时间的积淀.好的业务员的玩也是一种工作方式，是有目的的.业绩好的业务员的闲,闲在身体，修身养性,以利在战,脑袋一刻也没有闲着；业绩不好的销售人员的闲,闲在思想，他手脚都在忙。但是缺少计划和管理自己的时间。

6.在公司的归属感 业绩不好的销售人员:是颗螺丝钉。总是在公司的销售业绩榜上的零头，起到一个签空的脚色，在公司没有地位,却少安全感，不愿意和做的好一点的销售人员交流。就迫切地希望自己从属于并依赖于一个较差的团体，于是他们以这个团体的标准为自己的标准，让自己的一切合乎这个小团体的规范，对于业绩不好的销售人员来说，在一个著名的企业里稳定的工作几十年，有实习生

一直干到普通主管,那简直是美得不能在美的理想。(他的志向就那么一点) 优秀的销售人员:销售团体的领导者通常都是优秀的销售人员组成的,他们总是一方面向业绩不好的销售人员灌输:团结就是力量,如果你不从属于自己的团体,不认真的做事情你就什么都不是,一名不文。但另一方面,他们却从来没有停止过招兵买马,培养新人,以便随时可以把你替换掉。

7.用知识自己及对待财富 业绩不好的销售人员:经济观点就是少用等于多赚,没有远大的志向,容易满足现状。一个月本来努力以下可以做10万的业绩,结果当他做到5万业绩的时候,他就开始算帐,这个月的任务我已经完成了。可以适当的休息以下。他把工作当作一种任务去完成。并不附加任何创造性。(超越)!对于比较差的业务员来说完成任务就是胜利。很不错的。比较差的销售人员即使有钱,也舍不得拿出来,喜欢存在银行里边。差的销售人员最津津乐道的就是我预约好了几家客户,客户说让我过一段时间和他在联系。把自己的希望全部寄托在未来,毕竟那些客户还没有和你签定合同。对与你来说回头看看自己的业绩单还是“0”。这样的希望真的很渺茫。

优秀的销售人员:优秀的销售人员的出发点是万本万利.同样的是对自己未来的投资,优秀的销售人员们会想,一本书或者获取知识自己需要付出一点金钱,但是他会反过来想,这一点投资自己可以终身收益,还是划的来的!好的销售人员津津乐道的是今天自己又与一个客户合作,从客户身上学到了什么。从客户那边得到多少资源。他说的最少的就是自己今天签的合同的金额是多少!

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)