

做销售的100个绝招 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_81_9A_E9_94_80_E5_94_AE_E7_c28_33836.htm

一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。

1. 对销售代表来说，销售学知识无疑是必须掌握的，没有学问作为根基的销售，只能视为投机，无法真正体验销售的妙趣。
2. 一次成功的推销不是一个偶然发生的故事，它是学习、计划以及一个销售代表的知识和技巧运用的结果。
3. 推销完全是常识的运用，但只有将这些为实践所证实的观念运用在“积极者”身上，才能产生效果。
4. 在取得一鸣惊人的成绩之前，必先做好枯燥乏味的准备工作。
5. 推销前的准备、计划工作，决不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好推销工具、开场白、该问的问题、该说的话、以及可能的回答。
6. 事前的充分准备与现场的灵感所综合出来的力量，往往很容易瓦解坚强对手而获得成功。
7. 最优秀的销售代表是那些态度最好、商品知识最丰富、服务最周到的销售代表。
8. 对与公司产品有关的资料、说明书、广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能真正知己知彼。采取相应对策。
9. 销售代表必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家、社会消息、新闻大事，拜访客户日才，这往往是最好的话题，且不致孤陋寡闻、见识浅薄。
10. 获取订单的道路是从寻找客户开始的，培养客户比眼前的销售量更重要，如果停止补充新顾客，销

售代表就不再有成功之源。 11 . 对客户无益的交易也必然对销售代表有害，这是最重要的一条商业道德准则。 12 . 在拜访客户时，销售代表应一当信奉的准则是“即使跌倒也要抓一把沙”。意思是，销售代表不能空手而归，即使推销没有成交，也要让客户能为你介绍一位新客户。 13 . 选择客户。衡量客户的购买意愿与能力，不要将时间浪费在犹豫不决的人身上。 14 . 强烈的第一印象的重要规则是帮助人们感到自己的重要。 15 . 准时赴约迟到意味着：“我不尊重你的时间”。迟到是没有任何借口的，假使无法避免迟到的发生，你必须在约定时间之前打通电话过去道歉，再继续未完成的推销工作。 16 . 向可以做出购买决策的权力先生推销。如果你的销售对象没有权力说“买”的话，你是不可能卖出什么东西的。 17 . 每个销售代表都应当认识到，只有目不转睛地注视着你的客户，销售才能成功。 18 . 有计划且自然地接近客户，并使客户觉得有益处，而能顺利进行商洽，是销售代表必须事前努力准备的工作与策略。 19 . 销售代表不可能与他拜访的每一位客户达成交易，他应当努力去拜访更多的客户来提高成交的百分比。 20 . 要了解你的客户，因为他们决定着你的业绩。 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