

业绩不好的销售人员和优秀的销售人员的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\\_\\_E4\\_B8\\_9A\\_E7\\_BB\\_A9\\_E4\\_B8\\_8D\\_E5\\_c28\\_33981.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E4_B8_9A_E7_BB_A9_E4_B8_8D_E5_c28_33981.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，认为做业务靠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，做出来的就是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：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。 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)