

2006揭秘--销售新手这样来上路五 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_2006\\_E6\\_8F\\_AD\\_E7\\_A7\\_98\\_c40\\_64810.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_2006_E6_8F_AD_E7_A7_98_c40_64810.htm) 2相信你的产品。在前面我们谈到推销员要对自己的推销才能树立信心。在这里，我们要强调指出的是推销员要对自己的产品树立起信心。同样，有一组科学实验可以证明你对产品的态度绝对可以影响顾客的选择。该实验是由两位水平相当的教师分别给随机抽取的两组学生教授完全相同的课程。所不同的是，其中一位老师被告知他所教的学生天资聪慧、思维敏捷，如果你对对他们倾注所有的关注和爱并帮助他们树立信心，他们能解决任何棘手的问题。而另一位老师则被告知他的学生资质一般，所以我们只是期待一般的结果。一年后，所“聪明”组的学生比“一般”组学生在学习成绩上整体领先。我们可以看到造成这样结果的原因只是教师对学生的认知不同，从而期望不同。那么，你不妨对自己的产品充满信心，这样，你的行动一定会无形中影响到你的顾客，我相信，你的顾客一定会像“聪明”组的学习一样表现非凡。当然，详细地了解产品是你增强信心的基础；同时，将你手头的资料加以准备也是增强信心的有效途径之一。准备资料的秘密则在于让公司的死的资料经过你的加工整理，赋予生命，成为活生生的资料，只有活泼、新鲜、充满热情的资料才能感动顾客。往往推销员随便分发给顾客的宣传材料，顾客可能看都不看就扔进纸篓，在当今这个信息爆炸的年代，人们会毫不珍惜地同时也是无可奈何地丢弃许多信息。而如果你花心思，利用自己的智慧，手工制作出宣传品，你会对它珍惜备至，而这种情绪自然会感染

顾客；同时，顾客也会感动于你付出的心血，从而愿意挤出时间来让你展示资料，倾听你的意见。在出发之前做好充分的准备无疑会为你的成功添上可靠的砝码，好好地研究你的产品，仔细加工你的材料，一定会助你成功。别忘了一句古话：磨刀不误砍柴工。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)