

2006揭秘--销售新手这样来上路二 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_64812.htm 2. 树立目标。有了必要的信心一切都可以轻松地开始了。树立一个适当的目标，是推销员在准备期中必要的必理准备之一。没有目标，是永远不可能达到胜利的彼岸的。每个人，每一项事业都需要有一套基本目标和信念，而许多人往往是做一天和尚撞一天钟，目标模糊，那么如何达到目标是心中无数了。在药物中说有一类试验非常著名。将100名感冒者分为两组，分别给予特效药与非药的乳糖，并告知他们服用的都是同一类特效药，结查两组的好转率均达到60%以上。对头痛患者也做过同样的测试，结果相同。这就充分显示了"暗示效果"能对人们心理产生巨大的作用，从而影响生理。作为一位推销员，他的既定目标就是"自我暗示"。当你暗示自己"下个月一定要卖50万元以上"，你往往会如愿以偿的。当然这只是一个最简单的目标罢了。一名优秀的推销员，不仅常常使用"自我暗示"法，他们更多的是制定出详细的目标，并进一步定出一个实现目标的计划，在目标与计划的基础上，计算好时间，以充裕的时间确保计划实现。我们认为一个好的目标应该是有层次的，长期、中期、即期，各期目标不同。简单说来，即期目标是第二天或下个月销售出多少产品，而中期也许是一个季度或半年。目标还应该是多方面的，销售额只是其中一个方面，使潜在顾客成为现实顾客、挖掘更多的顾客、在推销过程中树立企业形象等等都应该成为目标的构成方面。这一问题涉及到推销人员在销售过程中到底推销的是什么，这方面问题会在

后面详细论述。另外，目标不必太过详尽，重要的是切实可行，无法实现的高目标会让人们饱尝失败的苦头，也许你做得并不太坏，但相比那高高在上的目标，一切都相差太远了，长此以往，勇气和力量都会消失殆尽的。一位成功的推销员介绍经验时说：我的秘诀是把目标数表贴在床头，每天起床就寝时都把今天的完成量和明天的目标额记录下来，提醒自己朝目标奋斗。可见有志者事竟成。定下你的目标，向着目标奋斗、前进。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