

2006揭秘--销售新手这样来上路一 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_64814.htm 推销准备 推销准备是至关重要的，推销准备的好坏直接关系到推销活动的成败。一般来说，推销准备主要包括三个方面：第一是推销员自我准备；第二是推销员充分认识自己推销的产品；第三是对顾客做好应有的准备。每一位推销员都应该在推销前做好这三方面的准备工作，以便做到心中有数，稳操胜券。从某种意义上讲，大多数的人都是天生的推销员。从我们很小的时候起，我们就不断地把自己推销给周围的人，让他们喜欢自己，接纳自己；我们说服别人借给自己某种东西；和别人达成某个交换物品的协议……到了要走出来面对社会时，我们已学会如何以最有利的形势来得到我们所要想得到的，我们要推销自己的才能，推销自己是每个人都具有的才能，而当我们进入现实的商业世界，需要我们有意识地去运用我们的这种推销才能时，许多人就感到无所适从了。是的，有意识地推销商品与无意识地推销自我是有差距的，我们怎样才能使自己的推销才能充分发挥出来呢？1. 相信自己。相信自己会成功。这一点至关重要。并不是每个人都明确地认识到自己的推销能力。但它确实存在，所以要信任自己。几千年来，人们坚信不疑地认为要让一个人在4分钟内跑完1英里的路程是不可能的。自古希腊始，人们就一直在试图达到这个目标。传说中，古希腊人让狮子在奔跑者后面追逐，人们尝试着喝真正的老虎奶，但这些办法都没有成功。人们坚信在4分钟内跑完1英里是生理上办不到的，人身的骨骼结构不符合要求，肺

活量不能达到所需程度。而当罗杰班尼斯特打破了4分钟1英里这一极限后，奇迹便出现了，一年之内竟然有300位运动员达到这一极限。我们怎么解释这一现象呢？可以看到，训练技术并没有多大突破，而人体的骨骼也不会在短期内有很大改善以利于奔跑，所改变的只是人们的态度。人们不再认为那是一件生理上不允许的事情，恰恰相反，那是可以达到的。相信自己的力量，这是多么不可思议的力量的源泉！人的最大敌人之一就是自己，超越自我，则是成功的必要因素。推销人员尤其要正视自己，鼓起勇气面对自己的顾客。即使有人说你不是干这行的材料也没有关系，关键是你自己怎么看，如果你也这么说，那么一切就都失去意义了，而这才是关键的关键。在班尼斯班出现以前，人们相信生理学专家，那么只能与那一极限记录无缘。而班尼斯特相信自己，他成功了。更为重要的是他让更多的人有勇气去超越自我，结果更多的人取得了成功。因此，在任何时候都要相信你自己，不要打退堂鼓，永远不要。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