

现在，

静涛◎编著

发现你的

销售优势

·畅销·
经典阅读

NOW.

DISCOVER YOUR STRENGTHS

任何一个成功的销售员都有自己的优势，
任何一次成功的交易都是销售员发挥优势的结果。
发现自己的销售优势，是保持并提升销售业绩的必要条件。



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

现在， 发现你的 销售优势

江苏工业学院图书馆
藏书章

静涛◎编著

NOW.
DISCOVER
YOUR STRENGTHS

图书在版编目(CIP)数据

现在,发现你的销售优势/静涛编著.—北京:企业管理出版社,2008.9

ISBN 978-7-80255-048-3

I.现… II.静… III.销售学 IV.F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 138792 号

书 名: 现在,发现你的销售优势

作 者: 静 涛

责任编辑: 建 中

书 号: ISBN 978-7-80255-048-3

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部:68414643 发行部:68414644 编辑部:68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.com

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 720 毫米×1000 毫米 16 开 18.625 印张 310 千字

印 次: 2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

定 价: 39.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

爱上销售职业,发掘销售优势

成功的起点是首先要热爱自己的职业。

世界推销大师吉拉德曾问一个神情沮丧的人是做什么的,那人说是推销员。吉拉德告诉对方:“销售员怎么能是你这种状态,如果你是医生,你的病人会杀了你,因为你的状态很可怕。”

吉拉德也曾被人问起过职业。听到答案后对方不屑一顾:“你是卖汽车的。”但吉拉德并不理会:“我就是一个销售员,我热爱我做的工作。”

既然你选择了推销工作,最好在这个职业上待下去。因为,所有的工作都会有问题,明天不会比今天好多少,但是,如果频频跳槽,情况会变得更糟。他特别强调,一次只做一件事。以树为例,从栽上树苗,精心呵护,到它慢慢长大,就会给你回报。你在那里呆得越久,树就会长得越高大,回报也就相应越多。

身为一名推销员应该以推销业为荣,因为它是一份值得别人尊敬及会使人有成就感的职业,如果有任何方法能使失业率降到最低,推销即是其中最必要的条件。你要知道,一个普通的销售人员可为30位工厂的员工提供稳定的工作机会。这样的工作,怎么能说不是重要的呢?

吉拉德说:“每一个推销员都应以自己的职业为骄傲,因为推销员推动了整个世界。如果我们不把货物从货架上和仓库里面运出来,整个社会体系的钟就要停摆了。”

一个身强力壮的小伙子,却整天没有工作干劲,另一个白发苍苍的七旬老叟,却能把事情做得比我们所有人都好。两者为什么会有这么明显的不同?

显而易见,其差别在于态度——前者不爱自己从事的工作,而后者酷爱自己的工作。一般来说,一个人越是热爱自己的工作,干劲就会越大,取得的成绩也越多。

某人曾同邻居家的孩子有过这样一段对话：

“学校里的情况怎样？”

“我觉得不错。”

“你的英语课学得怎么样？”

“糟透了，枯燥无味，我每天在课堂上打瞌睡。”

“那政治课呢？”

“也不行。上政治课时我同样困得睁不开眼，我们的老师确实糟透了。”

“物理课呢？”

“哦，”他突然眉开眼笑，“物理考试我得了满分。我就喜欢这门课，特别是实验。我长大以后想当一名物理学家。”

很显然，这个孩子对课程的喜恶态度对其分数有重大影响。

热爱你的工作吧，推销员朋友，这是成为冠军推销员不可缺少的。拿破仑说，不想当将军的士兵不是好士兵，同样，不想当冠军推销员的推销员，就不是好推销员。

所以，从现在开始，发掘自己的优势，用心做好销售这份职业，你收获的将是满满的成功。

编著者

2008年8月

目 录

第一章 销售现状不能决定你的未来

不能安于现状,不能止步不前	3
你的过去不能代表未来	5
放弃过去并不意味着放弃经验	7
主动改进,而不是被动挨打	9
你才是自己最大的敌人	10
灿烂的未来需要你从现在开始付出	13
时时学习,时时进步	15
把知识运用到实际中	18

第二章 他为什么是最伟大的推销员

他用爱心创造伟大的财富	23
他坚持不懈面对考验	26
他用自信迎接明天	29
对每一次销售他总是充满热情	33
为了理想他珍惜每一分钟	37
历经磨难他成就了辉煌人生	41
每天自省五分钟	44

他能很好的控制情绪

46

第三章 销售自己比销售产品更有吸引力

销售最重要的是要有目标	51
给自己进行良好的自我规划	55
一定要有积极的销售心态	60
做任何事情都要有主见	63
专注于自己的工作	67
勤奋,惟有勤奋	70
让自己变得强大	72
谦虚能带来不错的收益	75
锻造勇敢的心	79
从现在开始,勇敢地去创新	82
每天进步一点点	85
原谅他人的过错	88
培养永不放弃的习惯	91

第四章 找到目标人群展开销售

轻松克服怯场心理	97
善于发现生活中的机会	100
杜绝以貌取人的恶习	102
与客户取得交流和沟通	106

选择好推销的时机、地点	110
善于开发潜在客户	113
怎样快速接近客户	117
与客户思维保持同步,以吸引顾客注意	120
从顾客喜好出发	122
建立自己的客户网	124
从满意客户那里得到客户	127

第五章 销售人员如何快速被认可

怎样让别人第一眼就认可你?	131
微笑,让别人无法抗拒	134
给顾客带上高帽子	138
推销语言要讲究艺术	140
要想说到位,先要学会听	143
赞扬,真诚的赞扬	146
第一印象一定要好	149
思考,一切都要靠思考	152
细节中见成败	154
诚信不仅关乎道德问题	157
圣斗士也要休息	159
用感恩的心态面对你的所有	161

第六章 最高效的销售方法

从益于客户的构想出发	165
尽快取得客户信任	167
为了抓住客户弱点,换位思考	169
人性化服务最能吸引顾客	172
绝不能忘记客户名字	175
让顾客自己发现产品的优点	178
从满意的客户处获得更多的业务	181
送给客户适当的小礼物	183

第七章 怎样才能不让客户流失

提供更好的服务	187
职业道德意识什么时候都不能丢	189
责任面前,勇于承担	191
对客户一定要负责	195
忠诚胜于能力	198
敬业的推销员更加出类拔萃	202
对顾客来说最合适的才是最好的	205
别忘了让自己公司的人满意	208

第八章 被拒绝的同时也是新机会的诞生

做好被拒绝的准备	213
顺着拒绝者的观点开始推销	217
不能因为拒绝就止步不前	219
怎样避免被拒绝	221
能把问题大而化小	223
适时亮出自己的底牌	225
从失败中找到曙光	227

第九章 销售说到底还是说服与被说服的游戏

销售语言从开场白开始	233
约见客户的几种方法	235
五步达到成功邀约	238
介绍产品优点要深入浅出	240
不能隐瞒产品缺陷	243
把握成功洽谈话语的要点	245
不同的提问会有不同的效果	247
推销中的提问技巧	249
向吉拉德学习打电话的妙招	252

第十章 你也能把任何产品卖给任何人

拜访客户前一定要准备好	257
要对产品充满信心	259
从满足顾客需求出发介绍商品	261
产品至上,时刻维护产品形象	264
找到顾客购买的诱因	266
询问顾客获得准确信息	268
及时领会客户每一句话	271
帮助顾客迈出第一步	274
从人性出发引诱顾客	276
攻心为上促成交	278
做好客户访问记录十分重要	280
仔细研究顾客购买记录	282
成交以后尽量避免客户反悔	283
任何时候都要留有余地	286

**销售现状不能
决定你的未来**

在年轻人的颈项上,再也没有什么比事业心这颗灿烂的珠宝更迷人的了。

智者箴言

销售现状不能决定你的未来



不能安于现状,不能止步不前

那是在20世纪90年代的一天,有两个人骑着骆驼行走在非洲的大沙漠里,他们的目的地是沙漠另一边的一个小城镇。

他们带了好几壶水和好几袋食物,足够应付几天的供应。

“我们应该加快前进速度,不然会被困在沙漠里。”进入沙漠的第二天,其中一个人觉得走得太慢了,便对另一个人说。

“怕什么?我们有这么多的水和食物,慢慢走吧。”另一个人说。

提议走快一点的那个人听了,觉得有道理,也放弃了走快一点的想法。

然而,就在那天晚上,一场风暴袭来,两个人的命是保住了,可水、食物、行李都被风暴卷走了,骆驼也失踪了。

这一下,他们不能再“慢慢走”了。第三天,他们开始拼命地奔跑,可惜的是,由于无水无食,又辨别不清方向,最终没有走出大沙漠。

足够多的水和食物,是两个人当时的“现状”,安于这样的“现状”,两个人慢慢地走。但无情的风暴毁掉了他们的“现状”,并最终毁掉了他们的性命。

风暴不是人力可以控制的,“现状”不是自己可以挽留的。

其实,每一个组织以及每一个人,都会随时遭遇类似于“风暴”的不可控事件,这些事件会毁掉一切,让没有准备的、安于现状的人陷入绝境。

即使没有狂风大浪,你所处的境况也每时每刻都在变化,安于现状只能是一厢情愿的梦想。当你从梦中醒来时,你会发现原来所拥有的一切,都已经随风而逝。因此,你必须学会像非洲玛族人那样,主动变化,在“现状”变化之前就做好准备,如果等待“现状”消失了再变化,一切都已晚了。



现在，发现你的销售优势

智者箴言

世上没有一个伟大的业绩是由事事都求稳操胜券的犹豫不决者创造的。

世界上第一辆四轮汽车是福特发明的，在其他汽车公司崛起之前，世界上最受欢迎的汽车是福特的T型车。这种汽车色彩单一，除了黑色还是黑色，样式也比较古板，但在流水线大批量生产模式下，其成本较低，而且耐用，迎合了当时世界各国消费者的需求，畅销期长达20年。也许正是因为这种畅销，让福特的经营者们误认为“现状”可以一成不变，福特王朝可以永远做汽车业的老大，进而忽视了世界一直都在前进的现实。

20世纪20年代，经济进一步发展了，美国人的收入增加了，汽车不再仅仅是代步的工具，人们更乐意把它当作地位和身份的象征。显然，色彩单一，样式单一的T型车，已经无法满足人们的这种需求了。然而，福特公司经营者对这种变化视而不见，福特本人还固执地说：“不管消费者需要什么，福特公司生产的汽车永远都是黑色的！”

前进中的世界，终于使停止“现状”的福特落后了。跟上时代发展的，是顺应消费者需求的通用汽车，以及后来的日本丰田和本田等。

你止步不前，换来的只能是落后，落后就面临被淘汰。你不变，环境却每时每刻都在变。

有的老板，在几年前还把企业搞得红红火火，近几年却力不从心了；也有的老板，过去成功过，后来栽了跟斗，现在想东山再起，却办不到了，即使拥有比当年创业时更丰富的资源都无法办到。

老板今不如昔，可能有多方面的原因：企业规模大了，他本人却没有成长；现在创业门槛更高了，他跨不过去了；市场机会越来越少了，争夺者却更多了，竞争更剧烈了；现在的创业环境变化了，他不适应了。这些原因，归结起来，其本质都是安于现状造成的。

尤其是环境的变化，让很多缺乏远见的老板吃亏不小。他们总是以为，环境不会恶化，只会越来越好，或者至少可以保持现状。在日新月异的环境中，他们顽固地走着老路子，使着旧方法，守着落后的经营理念。

人总有一死,谁也不可能活
上几百岁,但是他的事业却可能
永垂不朽。

智者箴言

销售现状不能决定你的未来



你的过去不能代表未来

1920年,美国田纳西州一个小镇上,有个小女孩出生了。她的妈妈只给她取了个小名,叫小芳。小芳渐渐懂事后,发现自己与其他孩子不一样:她没有爸爸,她是私生子。人们总是用那种冰冷、鄙夷的眼光看她:这是一个没有父亲的孩子,没有教养的孩子,一个不好的家庭的孽种。于是她变得越来越脆弱,开始封闭自我,逃避现实,不与人接触。

小芳13岁那年,镇上来了一个牧师,从此她的一生便改变了。小芳听大人说,这个牧师非常好。她非常羡慕别的孩子一到礼拜天,便跟着自己的双亲,手牵手地走进教堂。很多次她只能偷偷地躲在远处,看着镇上人笑着从教堂里走出来。她只能通过教堂庄严神圣的钟声和人们面部的神情,想像教堂里是什么样以及人们在里面干什么。

有一天,她终于鼓起勇气,待人们进入教堂后,偷偷溜进去,躲在后排倾听——牧师正在讲:

“过去不等于未来。过去你成功了,并不代表未来还会成功;过去失败了,也不代表未来就要失败。过去的成功或是失败,那只代表过去,未来是靠现在决定的。现在干什么,选择什么,就决定了未来是什么!失败的人不要气馁,成功的人也不要骄傲。成功和失败都不是最终结果,它只是人生过程的一个事件。因此,这个世界不会有永恒成功的人,也没有永远失败的人。”

第一次听过,就有第二次、第三次、第四次、第五次冒险——但每次都是偷听几句话就快速消失掉。因为她懦弱、胆怯、自卑,她认为自己没有资格进教堂。她和常人不一样。

一次,小芳听得入了迷,完全忘记了时间的存在,直到教堂的钟声敲



现在，发现你的销售优势

智者箴言

做事业，收效愈速，利益愈小；收效愈迟，利益愈大。

响才猛然惊醒，她已经来不及了。率先离开的人们堵住了她迅速出逃的去路。她只得低头尾随人群，慢慢移动。突然，一只手搭在她的肩上，她惊惶地顺着这只手臂望上去，正是牧师。

“你是谁家的孩子？”牧师温和地问道。

这句话是她十多年来，最最害怕听到的。

这个时候，牧师脸上浮起慈祥的笑容，说：

“噢——我知道了，我知道你是谁家的孩子——你是上帝的孩子。”

然后，牧师抚摸着小芳的头说：

“这里所有的人和你一样，都是上帝的孩子！过去不等于未来——不论你过去怎么不幸，这都不重要。重要的是你对未来必须充满希望。现在就做出决定，做你想做的人。孩子，你要知道，最重要的不是你从哪儿来，而是你要到哪儿去。只要你对未来保持希望，你现在就会充满力量。不论你过去怎样，那都已经过去了。只要你调整心态，明确目标，乐观积极地去行动，那么成功就是你的。”

牧师的话音刚落，教堂里顿时爆发出热烈的掌声——没有人说一句话，掌声就是理解，是歉意，是承认，是欢迎！

从此，小芳变了……在40岁那年，小芳荣任田纳西州州长，之后，弃政从商，成为世界500家最大企业之一的公司总裁，成为全球赫赫有名的成功人物。67岁时，她出版了自己的回忆录《攀越巅峰》。在书的扉页上，她写下了这句话：过去不等于未来！

这句话也送给你。不管过去你是成功还是失败，都不要太在意，未来才是一切，才是你最应该努力的。双眼向前看，你才能一路平安走下去，如果眼睛盯着后边，你怎么能不摔跤呢？