

销售大师

之杰弗里·吉特默

销售思想精读全集

金跃军 编著



Jeffrey Gitomer



中华工商联合出版社

销售大师之弗里·吉特 默销售思想精读全集

金跃军

中华工商联合出版社

目 录

前言.....	6
第一章 个人提升带来个人成长——要么自己振作起来，要么被解雇.....	8
1.理解销售的意义是什么	8
2.设定可实现的目标	9
3.每天都能做到最好	11
4.6 个步骤获得并保持积极的态度	13
5.无忧无虑的 7 个秘诀	14
6.找到自己的良师益友	16
7.掌握销售原理比天赋的才华更加重要	18
第二章 时刻准备着——要想胜出就要做好准备，否则就会输给那些有准备的人.....	21
1.成功销售，从准备开始	21
2 认清客户本性	23
3.获取客户信息的最佳途径	24
4.给客户留下良好的外在印象	26
5.善心善行赢得认可	28
6.接近客户 8 个方法	30
7.灵活应用所学知识	32
第三章 调查先于行动——没有调查研究就没有成功销售.....	34
1.磨刀不误砍柴工——销售工作需要调查研究	34
2.调查客户的需求	36
3.健康是有效调查的保障	38
4.调查研究的技巧	40

第四章 客户拜访——做好拜访是销售的基础.....	43
1.有效的拜访流程	43
2.揣摩客户购买心理	51
3.拜访客户前的 3 个必备工作	56
4.拜访客户的 6 个关键步骤	59
5.接近客户要注意的 4 个关键细节	62
6.尽可能多地了解客户	66
7.让“陌生拜访”充满乐趣	70
8.在陌生拜访中找到决策人	73
第五章 产品展示——抓住客户的眼球，留住客户的心.....	77
1.30 秒自我销售	77
2.最有效的产品介绍方法	80
3.有效示范的 8 大技巧	82
4.动用有力的第三方证明	83
5.让客户在行动上参与进来	84
6.与一对一销售不同的团体销售	86
7.电脑化销售方式	88
8.应避免的销售用语	90
第六章 客户需求评估——读懂客户非语言信号，捕捉客户购买心理.....	93
1.读懂客户的非语言信号	93
2.经过细致的观察再做判断	95
3.弄清客户的真正态度	96
4.集中注意力，判断客户需求	98
5.自然从容地评估客户	101
6.了解客户内心活动的 3 个途径	103
第七章 拒绝是成功的起点——销售从拒绝开始.....	105
1.经得起真正的拒绝	105
2.3 个方法化解拒绝	108
3.预见拒绝——留好提前量	109

4.战胜拒绝的 10 条法则	111
5.有效对待“谢绝销售”	115
6.巧妙应对 10 个拒绝托词	117
第八章 刺激客户的购买欲望——客户不喜欢销售，但喜欢购买.....	123
1.帮助客户找到潜在需要	123
2.激起客户心灵深处的“感动”之情	125
3.激发客户购买欲望的关键两点工作	127
4.善用暗示	128
5.克服自身 6 个障碍，赢得客户信任	130
6.用幽默引起客户的兴趣	132
7.刺激客户购买的 7 个心理战术	134
第九章 化解异议——消除异议才是销售的开始.....	136
1.认识异议，为我所用	136
2.尊重客户异议并想好对策	138
3.最有效地消除异议的 7 种方法	142
4.学会有效控制局面	145
第十章 签署订单——把好成交的最后大关.....	148
1.怎样防止订单丢失	148
2.引导客户通过权衡阶段	150
3.让权衡的“天平”向我们倾斜	153
4.促使客户签署订单	155
5.引爆客户大脑中的“炸弹”	157
6.促使客户签署订单的 6 个有效技巧	159
7.适当的紧迫感可以促进成交	162
8.成交后应做的 4 件事	163
第十一章 售后服务是新销售的开始——完美的销售永远没有终点.....	166
1.售后服务——销售流程中最重要的阶段	166
2.不简单的售后服务	169
3.主动处理投诉和抱怨	171

4.做好售后服务，成就卓越销售大师	174
5.最好的销售是服务	175
第十二章 扩建自己的人际网络——闷头工作不如精心“结网”	177
1.人脉是销售成功的关键	177
2.如何搭建自己的人际网络	178
3.如何扩展自己的人际网络	181
4.参加社团活动，短时间认识更多的人	184
5.维系好基础人际网络	186
第十三章 建立个人品牌——良好的个人品牌等于销售量.....	188
1.你是公司最与众不同的产品	188
2.让客户接纳和欣赏我们	189
3.主动销售自己	191
4.建立自己的网站，让客户在线购买	192
5.永远跑在潜在客户前面	195
6.成为行业中的佼佼者	197
7.良好的信誉会让更多人知道我们	199
第十四章 坚持是成功的关键——销售的每一个环节都不放弃.....	203
1.多种多样的跟进系统	203
2.销售工具是跟进过程的关键部分	204
3.销售在 7 个“不”之后成功	206
4.当还是孩子时，你就已经会销售了	207
5.用三角七分打垮竞争对手	208
6.传真机带来生意	209
7.让电话留言打开客户的心扉	211
8.巧妙获得约见	214

前言

在客户准备购买时，他们的钱包是敞开的，掏空它吧！

——杰弗里·吉特默

杰弗里·吉特默，《纽约时报》畅销书《销售圣经》作者，他的专栏“销售运动”出现在至少 95 家商业报刊上，每周有四百多万人阅读。吉特默还是电台节目《现场销售的力量》的主持人，该节目在全球有一万多个订户。他以高超的网络编辑技术和电子商务能力成为同行的榜样，同时也赢得了客户的热烈称赞和极大认同。他的 3 个网站——www.gitomer.com，www.trainone.com，www.knowssuccess.com——每天读者和研讨会参加者的点击率超过 5000 次。人们在 www.trainone.com 可以看到每周一次的视频销售培训课程，内容有趣、实用、贴近现实，并且能够立即付诸实施。吉特默和他那极富创新精神的团队是远程教育领域的领头羊。

吉特默经常参加研讨会，组织年度销售会议、进行关于销售和客户忠诚度的培训。过去 10 年来，他平均每年出席 120 场研讨会，每年为可口可乐、宝马、AT&T 无线、希尔顿、企业连锁租车公司、时代华纳有线电视、富国银行、嘉士伯、沃索保险公司、西北互助人寿、大都会人寿、体育管理公司、IBM 以及《纽约邮报》等数百家世界知名企业提供 100 多场销售培训。

杰弗里·吉特默所提出的行之有效的方法和技巧能够有效提高销售和赢得客户的忠诚，其销售思想所包含的丰富实用的内容为销售员提供了所需了解的一切知识。吉特默的策略改变了销售员业绩的管理方式。他的销售思想带给我们一个新的销售系统，使得销售员不再找借口抱怨，而是以行之有效的方法去完成计划、跟进、执行的工作。

《杰弗里·吉特默销售思想精粹》全面详实地阐述了销售大师杰弗里·吉特默独有的销售理念和个人实际工作心得，既有对当前销售工作的反思，也有对未

来销售工作的展望，可谓大师销售思想的全面汇总，愿本书能够为更多喜欢销售工作、关注销售领域的年轻人们提供更多的指导，帮助他们快速更新销售理念，提升个人销售能力。

第一章 个人提升带来个人成长——要么自己振作起来，要么被解雇

1.理解销售的意义是什么

我们在进行任何一个实践之前，都会向自己提出一个问题，我所做事情的意义是什么？作为一个销售员，吉特默也曾对自己提出这个问题。接下来，他不断地寻找答案，发现解决这个问题并不是最终目的，而应该通过对这个问题的回答，寻找到更有效的销售方式。

一次，吉特默向做保险销售的听众提出一个问题：“现在，你们当中有多少人希望从我这里得到购买保险的客户名单？”在第一时间里，所有人都举起了手。可见，每个销售员都想自己的手里有一份客户名单，然而，这只是一个梦想，根本就没有什么客户名单存在。

吉特默用一个词来概括销售的意义，这个词就是——工作。如果一定要给这个词加个前缀，那就是——努力工作。在吉特默看来，根本就没有什么既快捷又简便的销售秘笈，也没有让销售员日进斗金的灵丹妙药，要想成为销售高手，办法只有一个，那就是努力工作。

当然，当任何人看到某个销售员的订单总是接踵而来，有人会认为他运气好，有人会认为他销售技巧高超。其实，这两点并不足以概括他的成功，最起码还要加上一点：他做好了充分的准备。

所以，吉特默在销售程序里还添加了一个词：准备。

吉特默曾经试想过这样一个情景：如果有一天突然有人冲到我的房间里，让我们谈谈对自己所从事行业的看法，那么我们会如何表现呢？如果在没有任何准备的情况下，一定会表现得不知所措。

基于这样的认识，吉特默特别强调准备的重要性。在进行销售之前，他通常要通过互联网、对方提供的资料来了解自己的客户，除此以外，还会了解与客户打交道的其他卖家等竞争对手的情况。做好了这方面的准备工作以后，紧接着要做的就是吸引客户，目的是为了让客户购买。当然，仅仅凭自己的感觉判断客户有购买的欲望还不够，自己必须从客户那里获得承诺，确保他们愿意购买你销售的产品。

还应知道的是，仅仅完成一次销售便一走了之，那仅能赚到一点提成而已，并不能赢得丰厚的利润。只有在完成销售以后，赢得第二次订单，并通过客户的推荐，结识其他的客户，才能走向成功，创造财富。这也是普通的销售员和成功的销售员的区别所在。普通的销售员只拘泥于一次销售，而成功的销售员懂得以一宗销售为基础，不断拓展，从而走向成功，创造财富。

销售的程序是固定的，但是不同的人可以赋予它不同的诠释，这就要看我们如何完成销售程序中最重要的一环——实践。可以说，任何销售都离不开这个环节。如果将销售比喻成魔术，那么实践就是魔术师手里的魔术棒。

如果我们能够理解以上所讲的销售的意义，获得销售的成功便不再是梦想。

2. 设定可实现的目标

吉特默特别注意愿望与目标的区别。在他看来，大多数人很容易犯一个错误，就是将愿望与目标混淆起来。他曾经举过一个例子，比如我们经常听到有人说：

“我希望自己有很多很多的钱”！

“我希望自己能有一辆跑车”！

他将这归结于我们常说的愿望，一个朴素的愿望。但是，不能把它与目标混为一谈。目标是人的行为、活动要获得的最终成果，是有具体指向性的。

那么，吉特默所认为的目标是什么呢？举个最简单的例子，如果上述的愿望加上具体的限制，就成了我们所说的目标。

“明年我的收入要达到 20 万。”

“后年我要拥有一辆法拉利汽车。”

也许二者的区别并不那么明显，但是作为一个销售员一定要认清其中的关系，并在此基础上，为自己设定一个可实现的目标。

不能说一个没有目标的销售员就没有收获，但是，即使有所收获，也不能称作是真正的成功。吉特默认为，只有争取到那些不十分想要去争取，但又不得不去争取的事物才算成功。因为对于一个销售员而言，往往努力争取到的东西，才不会挥霍浪费，才能像爱护眼睛一样去爱护它，才能在此基础上取得更大的成功。

不仅如此，合理的目标还能帮助我们成功。吉特默说，如果没有目标，自己就不会成功，因为没有努力的方向，这个人就会变得无精打采、烦躁不安。的确，没有明确的目标，我们就会觉得无事可做，不清楚应该何时庆祝胜利，甚至会失去工作的重点，遭遇失败。

从这个意义上来看，目标的确是必不可少的。既然目标可以帮助我们获得成功，并且让我们的成功变得有价值 and 意义，那么如何设定目标呢？

吉特默建议我们，首先要保障目标的有效性。那些空泛的、不切实际的目标最终会变成幻想，最终毁了我们的目标。只有将我们的目标拆成一个个具体的、可行的、可估测的若干小目标，才能为我们的成功指明方向。

吉特默强调，对于目标的制定，有一个 6 “W” 2 “H” 的原则。

第 1 个 W 是 “What”。“What” 是指我们要达成什么目标？这个目标不能是泛泛的，一定要将它数量化。例如，我们规定自己每天要拜访 3 个客户，每次见面的时间为一至两个小时。只有有了数量化的目标，才能判断自己达成了几个目标，在哪些方面需要努力。

第 2 个 W 是 “When”。“When” 是指我们要什么时候完成目标。

第 3 个 W 是 “Where”。“Where” 是指达成目标要利用的各个场所地点。

第 4 个 W 是 “Who”。“Who” 是指促成目标实现的有关人物。

第 5 个 W 是 “Why”。“Why” 是指我们能够明确地明白为什么要这样做，并确定这样做是正确的。

第 6 个 W 是 “Which”。“Which” 是指让我们能够在思考上保持更多的弹性，让我们能有不同选择的各种方案。

而 2 个 H 中，第一个 H 是 “How”。“How” 是指选择、选用什么方法进行，如何去做。

第 2 个 H 是 “How much”。“How much” 是指要花多少费用、时间等等。

不过，作为一个销售员，能够根据 6 “W” 2 “H” 去设定目标，这只是一个

开始。之后，我们就要来检验一下目标设定得是否合理。

如果我们没有花费多少工夫就实现了自己的目标，证明我们设定的目标没有达到足够挑战的高度。吉特默说，目标定得不够高，虽然可以满足自己实现目标的虚荣心，但是这种层次的目标，对个人的发展而言没有太大的帮助。同样的道理，如果我们设定的目标太高，经过不懈地努力，仍然不能达到，也是不利于个人发展的。只有设定有效的、可实现的目标，才能将我们的潜能最大地发挥出来。

目标一旦设立，任何事情都不能分散我们对目标的注意力。要始终坚信：坚持不懈的人，明天一定会有所收获。

下定决心，满怀热情地致力于目标的实现。我们的决心会使自己保持清醒的认识，知道自己渴望什么以及如何实现它。这个过程逐渐地成为习惯，必然会有所回报，甚至会得到意想不到的结果。

当然，既定的目标也不是一成不变的。如果我们计划改变自己的生活，就需要改变目标，否则生活还会依旧。

3. 每天都能做到最好

经常有人问吉特默为什么能够取得成功，他的回答总是很简单：让自己时刻保持良好的状态，将自己的极致发挥出来。那么，如何让自己始终保持良好的状态，从而做到最好呢？吉特默为我们提供了以下几条建议：

（1）早起。也许你是个游戏狂，也许你是个“夜猫子”，不管你有什么理由不睡觉，但是一定要早起。中国有句古话说“早起的鸟儿有虫吃”，吉特默说，“早起的人儿有钱赚”。如果别人还在蒙头大睡时，我们已经迈着轻松的步伐前进了，那么，我们就比别人获得了更多的机会，机会会偏爱我们这样的人。

（2）对工作充满热情。我们爱工作，工作才爱我们。如果对工作缺少热情，我们永远不可能成为顶尖的销售人才。吉特默选择工作的时候一直本着一个原则——因为热爱所以选择，否则，还不如甩手不干。

（3）活到老，学到老。吉特默一直强调学习的作用，不仅要学习销售方面的知识，还要学习如何获得积极的态度。凡是在销售工作中遇到不懂的地方，他认为我们都可以去学习。不要盲目地寻找成功的捷径，当我们静下来的时候，一定要盘点一下，最近阶段自己读了几本书？

（4）化悲愤为力量。在这个世界上，愤怒和悲伤是最浪费精力的两件事。愤怒会妨碍我们正常的思维，会阻塞我们创造性的发挥；而悲伤会偷走我们的微笑，化解我们积极的态度。只有把这两件事扼杀在摇篮中，才能让自己的内心强大起来。

（5）将障碍打造为突破口。在很多销售员的观念里，被客户拒绝就等于被判死刑。而对于吉特默来说，拒绝恰是销售的开始。面对一些客户，明知道会遭到拒绝，甚至反对，但他仍要坚持到底，直到取得胜利。总结吉特默成功的一生，他的伟大之处在于，可以支配自己的大脑，无论面对什么问题，都能及时找到解决问题的办法。

（6）把每一个“不”变成“现在还没”。一个销售员的字典里不应该有“不”字。如果别人说了一个“不”字，就把我们打发了，那只能说明我们的功夫不到家。作为一个销售员，吉特默在与客户的交谈中，他通常不是用耳朵去听，而是用心去听。在他看来，如何吸收别人的言语将决定自己的命运。因此，如果我们能用积极的态度去接受别人的话，那么，我们离成功不远了。

（7）远离电视。爱看电视的人总是给自己找一个很好的理由，说自己看电视是在学习。如果我们认为看电视是最好的学习方法，那就大错而特错了，吉特默指出，读书才是最好的学习途径。如果我们能把看电视的时间变成看书的时间、准备的时间、思考的时间、投资的时间，这份回报是极其丰厚的。

（8）坚持每天阅读。阅读是一味很好的良药，不仅能增加我们的知识，带给我们积极的力量，还能引发我们安静的洞察力。吉特默曾总结读书的益处，他认为通过阅读可以反思别人的观点和思想，并引申出自己的主张。如果能把这种综合行为发挥到极致，我们便获得了成功的最佳机会。我们一定要相信，学习令自己赚得利润，阅读令我们走向成功。

（9）坚持每天写作。写作可以帮你理清思路 and 想法，我们不妨每天拿出 20 分钟来进行写作。至于最初感觉不知应写些什么，我们至少可以把自己心里最想说的话写出来。

（10）给我们所爱的人打电话。不要害羞，勇敢地告诉他们，我们爱他们。爱是具有魔力的，它能带给我们灵感。要做到最好，就必须用心去触摸自己的灵感。

(11) 告诉自己我是最棒的。拳王阿里曾无数次地说：“我永远是最棒的。”当他第一次这样对自己说的时候，他已经踏上了成功者的道路。要想别人承认我们是最棒的，首先要自己承认自己。

如果坚持每天都做到最好，我们会成为一个优秀的人。

4.6 个步骤获得并保持积极的态度

性格决定命运，态度决定成败。纵观无数的成功者，也许他不是一个高学历的人，也许他不是一个聪明的人，但他一定是一个态度积极的人。

绝大多数人认为自己拥有积极的态度，其实，事实并非如此。所谓的积极态度也许只是一种假象，而本质上并非如此。要想判断自己是否真正具有积极的态度，首先要理解“态度”一词的要义。吉特默认为，态度不是一种感觉，而是一种自发的心态。作为一个心智成熟的人，完全有能力掌握自己的态度，可以决定自己采取什么样的态度。

态度与遭遇、金钱和成功无关，它是一个人对自我思维方式的反应。

看到这儿，也许我们会认为积极的态度是一种抽象的、无法掌控的东西。其实并非如此，以下 6 个步骤是吉特默先生教我们获得积极态度的有效方法，会让我们终身受益。

(1) 置身于有利成长的环境中。为了让自己保持积极的态度，吉特默总是让自己置身于积极事物和积极人群的包围中，让他们的气场来影响自己，并尽量远离悲观人群，经常与唉声叹气的人在一起，难免自己也变得悲观。除非我们的气场够强，否则，不要轻易去接近他们。

(2) 阅读内容积极的书籍，听内容积极的光盘和磁带。吉特默很喜欢书籍和 CD，但他对书籍和 CD 内容的选择，是很有讲究的，他只选择那些能给自己提供营养的东西。我们都知道，高尚的精神可以塑造人，优秀的作品可以鼓舞人，否则只会适得其反。

(3) 用积极的方式谈论一切。尽量用肯定的方式来讨论问题。面对工作，吉特默思考最多的是如何做到，而不是为何做不到。只有用积极的方式处理工作，才能取得预期的结果。

(4) 告诉自己，我能行。自信是成功的基石，无论从事什么行业，想要达

到什么样的目标，首先要向自己进行一种积极的暗示。当然，我们应该区分开自信和自大，自信的前提是对自己有一个准确的认识，做好充分的准备，这样自信才有据可依，否则，不知天高地厚的自信，只能膨胀成自大，成为我们成功路上的阻碍，这不是吉特默所倡导的。

（5）不要被别人的伤害所打倒。对于别人的中伤，吉特默总能坦然置之，他认为，如果有人无缘无故地告诉我们：“你是个笨蛋！”这如果不是疯子的一派胡言，就是出于对我们的嫉妒。越是被中伤，我们越要过好日子给他们看，绝不能被打倒。

（6）现在开始，行动起来，每天为此而努力。任何事情都不会轻而易举地成功，不仅要制定合适的目标，而且要付出艰辛的努力。停留在口头的目标只能毁灭我们的梦想，只有保持一种积极的态度，将态度转换成行动，才能成就我们的梦想。

积极的态度是一种习惯，只有通过日积月累，才能最终形成。我们要不断地学习，不断地练习自律。在过去的 30 年里，吉特默先生每天早晨都会阅读两页内容积极的书，例如拿破仑或者卡耐基的书。同时，他还保证自己每个月都听一次南丁格尔的录音《奇异的秘密》。事实证明，效果极其显著。

培养积极的态度，要一切从头开始。我们可以重新读一遍儿时的童话，会发现能够从中学到一生的哲学。积极的态度是送给自己的最好礼物，如果我们能读懂其中的奥妙，一定别有一番感悟。

5. 无忧无虑的 7 个秘诀

工作压力、生存压力、社交压力、家庭压力……现代人正处于一种被压力包围的时代。可能我们也深有体会，在快节奏的今天，很难静下心来做点儿事情，整个心思都被各种各样的事情充斥着，使得我们没有办法全身心地投入到工作中去。

多年的销售经验让吉特默懂得，这样的状态对于工作是极其不利的，它让我们处于一种游离状态，很难安心工作。他认为，销售工作就应该在一种心平气和的氛围中进行，如果我们的脑子里充满了焦虑，如何调动客户的情绪？如何让客户心甘情愿地购买？

因此，要解决这个问题，首先要保持一份无忧无虑的心情。那么，无忧无虑的秘诀是什么？吉特默认为最重要的一个词就是：调节。如何调节好自己的情绪呢？我们看看吉特默是怎样做的。

（1）让忧虑随着汗液流出。每当思路枯竭，陷入忧虑状态时，吉特默就会慢跑、锻炼、淋浴。锻炼是个不错的选择，能够给身体带来轻松，可以洗涤我们的头脑，让自己处于一种清醒的状态。好的主意和创新的想法正是在这个时候跳出来的。当我们被工作折磨得焦头烂额时，不要再坚持工作，不妨为自己的情绪找个发泄的出口，这才是对自己负责的做法。

（2）放空自己。如果工作进入一种无解的状态，吉特默会放下手里的事情，穿过两个街区，到外面走走。没错，新鲜的空气会还给我们一个清醒的头脑。或者找一部搞笑的电影，静静地坐在电视前，什么也不做，完全放松。幽默会将灵感还给我们，可能还会有额外的收获。

（3）找到问题之所在。无数事实证明，忧虑只是表现，并不是问题本身。吉特默建议我们，要想摆脱忧虑，一定要找到问题产生的根源。寻找原因的时候，一定不要忘了联系自己的实际生活，那才是关键所在。我们会发现，这个过程很有趣，而使我们产生忧虑的原因可能会令自己大吃一惊。

（4）合理的计划。吉特默强调找根源，同样强调计划的重要性。他认为，当我们发现了忧虑的根源，那么我们就需要做出合理的计划，将它有效地克服掉。造成忧虑的原因可能不止一点，这就需要我们分类列出，针对每一点做出相应的计划和克服方法。当然，也要学会从不同的角度去看待忧虑的原因，采取更积极的态度去面对它，或者干脆回避它。如果是自己不能解决的问题，可以列出需要求助的人，不要有害怕和难堪的想法，相信他们会乐于帮助我们解决问题。

（5）阅读。吉特默不止一次强调阅读的重要性。在他看来，阅读是很好的休息方式，它可以促进我们的思维运转。因为阅读的时候，我们不得不关掉电视、电脑，让自己处于一种平和的状态。因此，读书本身就是一种很好的放松手段。

（6）行动。在忧虑的状态下，人很容易做出一些冲动的东西。千万不要被忧虑的情绪所左右，相反，我们要以行动来抵制忧虑。每个人的具体情况是不同的，应该寻找适合自己的战胜忧虑的积极方式。

吉特默可以说是这方面的典范。从 1959 年起，他就在自己的书架上摆了一

尊雕像。那尊陶瓷半身像是《疯狂》杂志的代表人物阿尔弗雷德·E·纽曼。雕像上刻着纽曼最著名的一句话“我怕什么？”这句话一直是吉特默的信条，并被他认为销售成功的秘诀之一。

（7）发自内心的微笑。微笑具有传奇的魔力，它不仅会给自己带来好的心情，还能感染周围的人，为他们带来快乐。吉特默将微笑当成销售成功最有利的武器。其实，让自己时刻保持微笑并不是一件很难的事情，当最初的刻意经过实践的积淀后就会成为一种习惯。

总之，忧虑对于一个销售员来说是一颗定时炸弹，为了排除它，我们必须探究它产生的原因，并找出相应的办法，把它从我们的生活中清除出去。

6.找到自己的良师益友

做销售工作，会遇到形形色色的人。有的人则对我们的事业有帮助的，有的是对我们的事业没有益处。虽然我们不能因为对方对自己的事业没有帮助，就冷落一些人，但是我们同样应该带着谨慎和尊重的态度，去接近有可能成为我们良师益友的人。

那么，什么样的人才可能成为我们的良师益友呢？吉特默将他们分为以下几种类型：

（1）同志型：彼此间互相学习、帮扶，共同向着既定的目标前进。

（2）前辈型：有数不清的经验与资讯能和我们分享。

（3）竞争型：在其他公司担任和我们类似职位的人，能不时地提供小道消息。

（4）教父型：有能力栽培提拔我们，为我们的前途开启大门吉特默认为这几种人，能够影响我们的一生。如果将这些能够影响我们事业的人列出一份名单，并找到结识他们的方法，一定会让我们的人生变得与众不同。那么，我们该如何找到让他们认识我们的方法，让他们的影响力来促进我们的成功呢？

取得良师益友的好感，切不可操之过急。首先我们得赢得人家的尊重。赢得尊重不是靠口头功夫，更不可能在短期内获得成效。这是一个长期的过程，只有共同经历了一些事情，不断地积累感情，才能获得良师益友的信任。

一旦与良师益友建立了关系，该如何发展与他们的关系呢？吉特默为我们提