

新锐培训系列

你就是下一个

销售冠军



中国疯狂推销精英会创始人教你支招：
如何成为销售冠军？学习和实践！
成为销售冠军必备的知识：产品知识、
企业文化、行业信息、销售技巧

诸葛飞◎编著



深圳出版发行集团
海天出版社

中国疯狂推销精英会创始人教你支招：

如何成为销售冠军？学习和实践！

成为销售冠军必备的知识：产品知识、企业文化、行业信息、销售技巧

你就是下一个 销售冠军

诸葛飞◎编著



深圳出版发行集团
海天出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

你就是下一个销售冠军 / 诸葛飞编著. —深圳:
海天出版社, 2013.1

(新锐培训系列)

ISBN 978-7-5507-0523-4

I. ①你… II. ①诸… III. ①销售-方法 IV.
① F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 205362 号

你就是下一个销售冠军

Ni Jiushi Xiyige Xiaoshouguanjun

出品人 尹昌龙
责任编辑 许全军
责任校对 万妮霞
责任技编 梁立新
封面设计 知行格致

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天大厦 (518033)
网 址 www.htpt.com.cn
订购电话 0755-83460137 (批发) 83460397 (邮购)
印 刷 深圳市永尚印刷有限公司
开 本 787mm × 1092mm 1/16
印 张 17.5
字 数 200 千
版 次 2013 年 1 月第 1 版
印 次 2013 年 1 月第 1 次
印 数 1-5000 册
定 价 36.00 元

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。



谈判结束，但销售仍在进行 /183

柜台服务, 磨砺销售技巧 1267

第一章

相信自己是最好的销售员

那些最伟大的销售人员，都有一个共同点，就是真的相信自己。很多时候，不自信就像虚荣的外衣，当一个销售人员在职业生涯的道路上总是背负不自信时，就会被它压得喘不过气来，自然也不会有优秀的业绩。所以，千万不要让不自信等各种负面情绪阻挡你攀登业绩的高峰，刚刚踏入销售行业的新人，应该勇敢地甩掉不自信，去迎接属于每个人的成功。



售人员总是把“怕丢面子”挂在嘴上，那么他其实是在掩饰自己能力上的不足和懦弱。所以，要想成为销售冠军，就要闯过面子关，就绝对不能为自己寻找借口，这样你就能看清现实，同时采取一定行动。现实生活中，很多销售人员习惯性地为自己的怯懦寻找借口，而正是这些借口让他们错过了取得成功的机会。

“我实在不方便去，还是让别人办理吧。”

“今天天气这么差，那个客户肯定不在。”

“那个客户很高傲，要是被他拒绝了，太没面子了！”

“他也许会接受邀约。但是这个客户太有来历，我们这种小销售人家肯定看不上眼。”

.....

在你的周围，这样的借口是不是随处可见。但说来说去，这些都是要不得的面子问题，这些胆怯会深深影响着销售人员，就因为害怕丢脸所以语言上便要为自己万一之后做不到的时候先铺路，所以类似“不行不行！太难了，我做不到！”的语言就会出现。



心理学家说，这种想法的逻辑很简单，就是先假设自己不行，那么万一真的没有做到，自己也不会因此而感觉丢脸，因为话已经说在前面了，但是假如万一做到了，往往就是谦虚地把结果归功在“好运气”上。这也是许多刚踏上销售行业的人比较保守的说法，然而久而久之，到了真正面临挑战的时候，他们会自然而然地养成先说“不行”，然后再来思考的恶劣习惯！

说到底，就是害怕丢面子，这甚至可以说是一种心理疾病。研究表明，要想克服畏惧心理，最好的办法就是停止思考，马上行动。因为不思考也就没时间寻找借口，马上行动同时在行动中不断调整自己

这种虚荣心理，就干不好销售工作。因此，我决定改变自己的命运。接下来，我开始尝试以‘不顾面子’的心态去拜访客户，没想到效果出奇的好。拜访的还是原来的客户，不过，事情真的有所转变，客户都像朋友一样，说起话来非常自然，我也一样。自从能放下面子之后，我的心情就变得轻松多了。观念的改变，自卑感没有了，我的销售业绩也迅速提高了。”

由此可见，销售人员因为怕丢面子而放不开手脚，归根到底是一个心态的问题。其实只要告诉自己：别害怕、别害羞、别胆怯，然后用奋斗来追赶成功和卓越，你就能克服这种心理障碍，拥有销售冠军的成功心态。

客户拒绝你只是因为，你给的说服力还不够。

——李兴新



把客户的拒绝当成习惯

往往有些销售人员，一旦被顾客拒绝，就觉得面子上下不来，就会打退堂鼓，半途而废。殊不知，成功或许就在你所放弃的这一次机会中与你擦肩而过。

个不怕被客户拒绝，有哪个没有被客户拒绝过啊？”人们不解地接着问：

“那每次客户不买你的产品时，你心里到底是怎么想的呢？你不觉得很没面子吗？”他说：“我认为，拒绝是客户的权利，也是一件很正常的事情，拒绝不拒绝那是他们的事。而‘是不是觉得掉面子’则是我自己的事。我并不认为这是一件掉面子的事，我只是觉得自己还没有给客户解释清楚，因此客户还不太了解我的产品而已。既然他们不太了解，那我就尝试换一种更易懂的方式向他们解释，直到客户真正了解为止。”他说，曾经有一个客户，他一直对其解说了好几个月，换了十多种方式才终于让他了解了产品的优点，并最终达成销售目的。

这位销售大王成功的秘诀很简单，他把拒绝当成客户的权利，而把面子当成自己的感觉。他并不在乎自己的感觉，只是在乎自己的业绩。

美国联合保险公司有一位名叫麦克的销售人员，正是凭借一张“厚脸皮”，获得“王牌明星销售人员”的光荣称号。



炎热的一天，刚刚从事保险销售的麦克在佛罗里达州一个城市的街区销售保险单，一次又一次被不理解的人们挡在了门外，最终无功而返。

第二天，当他从公司出发时，他向同事们讲述了昨天所遭遇的被拒绝的尴尬，同事们都劝他放弃那些顽固的客户：“换个地方吧！你怎么好意思第二次敲开一个拒绝过你的客户的家门呢？假如他们仍然拒绝你，你的脸面往哪儿搁呀！”然而，他充满自信地说：“在我看来，订单比面子重要几千倍。昨天被拒绝，并不说明今天仍然不接受。我要继续拜访以前的顾客，直到他们成为我的客户。”

他又去以前的顾客那里继续销售，功夫不负有心人，结果签回了88份新的保险单。

曾有统计指出：客户大多数的重要购买决定，都是在销售人员拜

访5次甚至更多次后才成交的。有48%的销售人员在第一次拜访被拒绝之后就放弃了,15%的销售人员则愿意拜访第二次,17%的销售人员愿意试三至四次,而愿意试第五次或者更多次数的销售人员,往往会创造出不凡的业绩。

销售人员要想闯过面子关，必须发掘自己的积极心态，不怕拒绝。当客户拒绝了你三次，你要做的只是提醒自己之前的三次可能是方法不对，然后去试第四次。在试的过程中，还需要不断地告诉自己：多次被拒绝并没有什么，反而说明我具有坚忍不拔的精神。只有这样，你才能从一位销售人员一步步登上销售冠军的宝座。



失败带给我的，比成功还要来得多。

——罗琳

失败算什么，不过是从头再来

有一句名言是这样说的：“上帝在关上一扇门的时候，一定会打开另一扇门。”然而，身为销售人员，很多时候我们都是沮丧地盯着紧闭的门，却唯独看不见为我们打开的门。这样一来，无数的大好机会就会与我们擦肩而过。一位销售人员假如总是活在失败的阴影中，

