

文义明/编著

销售冠军不是想出来的，也不是等出来的，
而是练出来的！

20 个催款妙招帮你解决各种赖账、呆账、难收账
30 项销售秘籍修炼，帮你快速成为销售高手
68 种最前沿的营销方法，助你在销售中如鱼得水、所向披靡

就该这样修炼 销售冠军

XIAOSHOU GUANJUN
JIUGAI ZHEYANG XIULIAN



印刷工业出版社



XIAOSHOU GUANJUN JIUGAI ZHEYANG XIULIAN

销售冠军 就该这样修炼

文义明 / 编著



印刷工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

销售冠军就该这样修炼/文义明编著. —北京:印刷工业出版社, 2011. 7
ISBN 978-7-5142-0234-2

I. 销… II. 文… III. 销售—方法 IV. F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第106781号

销售冠军就该这样修炼

编 著: 文义明

策划编辑: 孙 祺

责任编辑: 郭 平

责任印制: 张利君

责任设计: 张 羽

出版发行: 印刷工业出版社 (北京市翠微路2号 邮编: 100036)

网 址: www.keyin.cn pprint.keyin.cn

网 店: [//shop36885379.taobao.com](http://shop36885379.taobao.com)

经 销: 各地新华书店

印 刷: 三河国新印装有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 300千字

印 张: 18.375

印 次: 2011年7月第1版 2011年7月第1次印刷

定 价: 29.80元

I S B N : 978-7-5142-0234-2

◆ 如发现印装质量问题请与我社发行部联系。 发行部电话: 010-88275602。

销售是一项成就自我、创造价值的伟大事业。世界上 90% 的巨富都是从销售员做起的，比如，世界首富比尔·盖茨、日本经营之神松下幸之助、华人首富李嘉诚、台湾首富王永庆等。可以说，是销售成就了他们的事业和人生。

但是，在现实中，仍有许多销售人员的业绩不尽如人意，他们与销售高手相差悬殊。美国一项调查表明，通常那些超级销售员的业绩是一般销售员的 300 倍。在众多的企业里，80% 的业绩是由这 20% 的精英销售员创造出来的，而这 20% 的销售员也并非天生就是销售冠军，他们之所以能取得如此骄人的业绩，就在于他们拥有迈向成功的方法。

当然，作为一名销售员，不管是谁都渴望成为所在公司或行业的销售冠军，都渴望轻松、快速地完成销售目标，都想知道更加快捷、有效的成交方法！但是，销售冠军不是想出来的，也不是等出来的，而是练出来的！那么，销售冠军到底是怎样炼成的呢？你将从本书中找到答案。

本书从基本能力训练开始，详细地讲述了销售冠军修炼的实用方法。通过阅读本书，你将逐步提升自己的销售心理素质，精通专业知识，学会征服客户的商务礼仪，从而成为一个从容、自信的销售员。你将发现，寻找客户不再是难事，客户会非常耐心地听你推介产品，排除异议、快速成交也易如反掌。有效的售后服务策略让偶尔的“头回客”变成永远的“回头客”，二十个催款妙招帮你解决各种赖账、呆账、难收账，从而消除后顾之忧。所有这些方法将为你打开一扇通往销售冠军的方便之门。

此外，不懂销售心理学就不能做好销售员，这本书还将教会你最实用的销售攻心术。让你从容地把握消费心理，猜透客户的心思，

巧妙地拆除客户的心理“防火墙”，让客户对你“一见钟情”；从客户的肢体语言中发现其心底的秘密，从而在与客户的心理博弈中永远占上风。可以说，不管你在销售什么产品；不管你面对多么专业的买主还是闲逛的顾客；也不管你是在争取中小客户还是在对阵大客户，全力以赴钓大鱼，在这本书中，你都能找到打动客户的情感武器，掌握说服客户的心理法则，从而轻松地把陌生客户变成朋友，把朋友变成财脉。

除了面对面销售的实用销售策略，你还可以从这本书中获得让电话销售“一线值万金”的锦囊妙计；掌握网络营销的智慧，获得无限的创意。从而让你无论是使用传统营销手段，还是运用最前沿的营销方法，都能做到如鱼得水、所向披靡。

也许你没有丰富的销售经验，也许你没有非常好的运气，但是如果你能够掌握本书的三十项修炼方法，并灵活地运用到销售实践中去，那么你就可以从一个屡屡碰壁，靠底薪维持生活的销售员，成为被“三顾茅庐”高薪聘请，战无不胜的销售冠军。

阿基米德说：“只要给我一个支点，我就可以撬动整个地球。”那么，这本书就是你的支点，它将帮助你领会销售的艺术和奥妙，从中国 6000 万销售员中脱颖而出，成就销售事业，实现辉煌的人生理想。

前言 / 1

第一章 做好准备，成为最棒的销售冠军——基本能力训练 / 1

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”销售员要想成为销售冠军，就必须先将自己的基本能力训练好，提升自己的销售心理素质，精通产品的专业知识，把握客户的消费心理，掌握必备的销售礼仪。只有做好这些，我们才能够自信、从容地面对客户，从而取得销售的成功。

修炼1： 如何提升销售心理素质 / 2

修炼2： 如何精通专业知识 / 13

修炼3： 如何把握消费心理 / 21

修炼4： 如何通过销售礼仪征服客户 / 34

第二章 如何让客户对你“一见钟情”——接近客户技巧训练 / 45

客户在面对销售员的推销时，总是本能地怀有一种拒斥心理。为了防止销售员的推销可能给自己造成的高风险，客户便在自己和销售员中间设置了一道厚厚的“防火墙”，使对方无法接近自己。那么，作为销售员应该如何打破这道“心理防火墙”，让客户对我们“一见钟情”呢？本章就为销售员介绍几种有效接近客户的修炼方法，让大家成为极具亲和力的销售高手。

修炼5： 怎样找准对象， 甄别客户 / 46

修炼6： 如何做好接近客户的第一步——搭讪 / 60

修炼7： 如何洞悉客户的肢体语言 / 73

修炼8： 如何拆除客户心里的“防火墙” / 81

第三章 这样说，客户才容易接纳你的产品——产品推介技巧训练 / 91

要想成为销售冠军，销售员就必须具备十足的语言的魅力。“交易的成功，往往是口才的产物”，这是美国“超级推销大王”——弗兰克·贝特格近三十年销售生涯的经验总结。确实，销售员要想取得一流的业绩，必须要具备金口才。但是，金口才并不意味着一定要掌握口吐莲花的绝技才行，有时一句简单的话就能够起到非常关键的作用。那么，在向客户推介产品时，我们到底应该怎样说，才能让客户更容易接纳产品呢？

修炼9： 如何了解客户的需求 / 92

修炼10： 如何有效地推介产品 / 99

修炼11： 怎样报价客户才容易接受 / 110

修炼12： 如何向客户提问 / 120

第四章 保证签单，绝对成交——快速交易技巧训练 / 127

销售的最终目标是与客户达成交易，那么，有没有保证签单，绝对成交的秘籍呢？答案是肯定的。如果销售员能够懂得客户的购买心理，知道如何排除客户的异议，准确识别客户的成交信号，并采取适当的方法促成，那么他也就掌握了销售冠军百战百胜的诀窍所在。

修炼13： 如何分析客户的购买心理 / 128

修炼14： 如何排除客户异议 / 135

修炼15： 怎样识别成交的信号 / 145

修炼16： 怎样让客户下定决心签单 / 149

第五章 做大单，把好钢用在刀刃上——大客户营销技巧训练 / 165

根据“二八定律”，在销售中，20%的大客户带来了80%的销售额，这意味着，大客户具有的价值是无法忽略的。大客户不仅给销售员带来大订单，并且对于本区域的其他客户往往具有极大的广告与示范效应，有利于销售员的进一步推销。但是大客户也给销售员带来了前所未有的挑战。俗话说：“好钢用在刀刃上。”面对大客户，销售员一定不能掉以轻心，要集中最猛的火力，一举拿下大客户。

修炼17： 怎样找到大客户 / 166

修炼18： 怎样轻松搞定大客户 / 174

第六章 让偶尔的“头回客”变成永远的“回头客”——售后服务训练 / 187

乔·吉拉德有一句销售名言：“我相信推销活动真正的开始是在成交之后。”销售员要想成为销售冠军，就不能做“一锤子买卖”，签单并不意味着销售的结束，而是新一轮销售的开始。销售员只有在成交之后继续关心客户，为客户做好售后服务，才能让偶尔的“头回客”变成永远的“回头客”，使生意越做越大，客户越来越多。

修炼 19：如何提高客户心理满足感 / 188

修炼 20：如何做好客户日常维护 / 195

第七章 一线值万金——电话销售技巧训练 / 203

电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通信工具，为销售提供了便利。如果利用得好，那么通过一根电话线，我们就可以游刃有余地与客户签单。然而通过电话进行销售也存在一些限制，比如拒绝率高，无法准确找到决策人，不容易获得客户的信任等，本章就针对这些问题，为销售员提供一些突破限制，成功征服客户的技巧。

修炼 21：怎样让客户一听声音就喜欢你 / 204

修炼 22：如何巧妙突破秘书关 / 210

修炼 23：听到这些托词，你该如何应对 / 216

修炼 24：如何把握打电话的相关细节 / 231

第八章 赢在网络，网上没有做不成的生意——网络销售技巧训练 / 237

随着科技的进步，我们已经走进了网络营销的时代。然而互联网是一个五彩缤纷的世界，我们只有比竞争者的颜色更美丽，才能聚焦网民的目光，才能取得网络营销的胜利。所以，网络营销需要有良好的推广技术，有绝对出人意料的创意，能够给网民带来一次头脑风暴，只有这样，我们才能打开网络营销的市场。

修炼 25：如何提高网络营销的创意 / 238

修炼 26：如何进行网络推广 / 247

第九章 把产品销出去是徒弟，把款要回来才是师傅——催款技巧训练 / 255

对于销售员来说，把产品销售出去只是第一步，只有把账款收回来我们的销售才算彻底成功。要想在短时间里把账款收回来，的确是有一定的难度。遇上好说话的客户，也许多催几次对方就把账款付了；但是也有一些客户，能拖就拖，甚至有些客户态度蛮横，就是不付款，这让催款人伤透了脑筋，费尽了心机。所谓“魔高一尺道高一丈”，相信只要用对了方法，问题还是可以解决的，本章就介绍一些催款的策略，帮助大家轻松解决各种催款的麻烦。

修炼 27：怎样制定详细的催款策略 / 256

修炼 28：如何通过让客户高兴达到催款目的 / 263

修炼 29：如何通过让客户痛苦达到催款目的 / 272

修炼 30：如何通过第三方达到催款目的 / 280

第一章

做好准备，成为最棒的销售冠军——基本能力训练

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”销售员要想成为销售冠军，就必须先将自己的基本能力训练好，提升自己的销售心理素质，精通产品的专业知识，把握客户的消费心理，掌握必备的销售礼仪。只有做好这些，我们才能够自信、从容地面对客户，从而取得销售的成功。



修炼 1

如何提升销售心理素质

不断暗示自己：我是最棒的

自我激励，树立自信是成为销售冠军的必修课！在“破蛹化蝶”的征途上，每一个销售员都需要自信的支撑，需要自我激励的鞭策！

自信对于销售工作的重要意义不言而喻。在这个世界上，那些成功的销售冠军都是自信满满的“王者”，而非卑微不已的“乞丐”。

然而，在实际的销售过程中，好多人都出现过这种情况：第一次拜访客户，到门前犹豫再三不敢进门；好不容易鼓起勇气进了门，却紧张得不知说什么，结果被客户三言两语就打发出来。还有的销售员不敢给客户打电话，即便打了电话也是说话又快又不清楚，客户一拒绝就几天不敢再打电话，结果时间一长就怀疑自己不是做销售的料；有的销售员不能听客户的反面意见，一有客户说产品不好价格太高，他就怀疑自己做错了产品，就会向经理反映，是不是降低产品价格，等等。其实，这些都反映出了销售员的不自信。

销售人员必须对自己的能力、自己的企业、自己的团队、自己的产品、自己的服务、自己的一切都要有足够的自信，这样，才能获得最终的成功。

那么，如何才能拥有超强的自信，成为销售冠军呢？其中一个非常重要而有效的方法就是不断地自我暗示，自我激励。

世界上最伟大的推销员乔·吉拉德就是一个非常自信的人。他在演讲时经常强调：要燃起熊熊的信念之火，你认为自己行你就一定行，每天都要不断地对自己重复这样一个念头。生命中有两句话非常重要，一个是“I want”（我想），另一个是“I can”（我能）。

乔·吉拉德这种方法就是在不断地自我强化和暗示，培养销售的自信。具体来说，销售员可从以下几点来进行自我暗示。

1. 用语言表达出内心的感受。

心理学研究中有一种“内省法”，就是让人冷静地观察自己的内心深处，然后将观察的结果如实讲出来。这样可以使紧张的心情得到释放，人就会感到轻松一些。如果销售员能不断地运用这种“内省法”，讲出自己对成功的渴望，对战胜困难的信心，必然会获得前进的动力，减少沮丧的压力。

2. 把每一次失败都当作是最后一次。

每个人都会有不顺的时候，试着在销售失败时对自己说：“这是最糟糕的了，不会再有比这更倒霉的事发生了。”既然最糟糕的事都已经发生了，还有什么可怕的呢？既然已经到了最低谷，那么以后就该否极泰来了！当你在最不顺利的时候给自己这样的心理暗示，会增强心中的安全感，也会给自己以信心。

3. 不要总向自己强调负面结果。

我们不要总是给自己一些这样的提醒“昨天我被客户拒绝了”、“卖出一件商品怎么这么难”。因为越是这样，我们心里就会越紧张，越沮丧。所以，聪明人应避免老用失败的教训来提醒自己，而应多用一些积极性的暗示，比如：“客户虽然拒绝了我，但态度并不坚决，我还有机会”、“卖出商品是迟早的事，也许明天就会成交”，等等。这种积极的暗示和指导，比起总向自己强调负面结果要好得多。

4. 用“汽车预热”的方式调整心情。

司机都知道，汽车上路前都要进行发动机预热，这样才能保证汽车良好的行驶状态，做销售也是一样。当你准备去拜访客户时，可以先和其他销售员聊聊愉快的家常小事、谈谈工作的情况，然后再出发。这样你就会以愉快的心情、饱满的状态进入工作。

5. 在状态最好时迎接挑战。

每个人都有自己的“情绪周期”，有时人们难免会陷入莫名的情绪低迷阶段。这时就应该先做些简单的工作，如日常的客户回访、客户资料整理等，总之不要给自己增添过重的负担。我们可以在情绪最高涨时处理那些令人感到棘手的问题，好心情能激发饱满的工作热情，促使人们增强信心，产生知难而上的挑战欲。人在良好的状态下迎接挑战，可以淡化为难情绪。其实，良好的状态就是一种成功的暗示，这时去攻克销售工作中的难点往往会获得良好的效果。

6. 别给自己贴上失败的标签。

不要总是对自己说“我的沟通能力实在不行”、“我很难应对客户的刁难”、



“客户都讨厌我”。要知道，真正能够击倒你的人有时恰恰正是你自己。因此，不要总是给自己贴上“这不行、那不行”的失败标签，多给自己一些激励与信心，相信自己并不比别人做得差，相信自己一定能成为销售冠军！



几点提示

1. 自我暗示、自我激励是一个持续的过程，需要不断进行，不要梦想一两次就能获得良好的效果，建立超强的自信。
2. 借助道具。如在卫生间的镜子上写上激励和暗示自己的语言，也可以在电脑屏幕上贴上激励自己的字条。
3. 参加相关的培训班，向成功人士取经。

想象成功时的情景，增加动力

当一个人不断地想象自己成功后的情景时，必然会在内心产生强大的动力，并努力去实现它。

在销售的过程中，不管是谁总会遇到困难，总会有让销售员头痛和害怕的问题。这时就需要销售员积极地调整自己的心理状态，勇敢地面对并解决困难和问题。而改善与调节心理状态最省力、有效的方法莫过于情景想象法。

销售员可以把梦想图像化，想象成功的情景，像一部电视片一样，每天对自己播放，不断表达对自己梦想的信心。一遍又一遍地想，加深印象，默默地对自己讲，同时向别人讲。如果连做梦都不敢，那梦想永远不能成真。想象的心理暗示作用和内心塑造功能效果是十分明显的。

美国的一些心理教育家曾做过这样的实验，把某高中篮球队一群球技不相上下的年轻人分为三组。第一组规定一个月内不得在球场练习投篮；第二组一个月内每天在球场练习投篮一小时；而第三组一个月内每天想象练习投篮一小时。一个月后，对三组球员进行同场测试。结果，第一组的投篮平均成绩退步了；第二组的平均成绩进步了2%；出人意料的是第三组（想象练

习组)，平均成绩也一样进步了2%！

在武术中有一种训练方法，就是想象自己突然受到各种攻击时的应变方式，天长日久，这项训练会大大提高修炼者的反应速度和抗暴能力。“想象”是最理想的训练场，那里有你所需要的一切设备设施、环境条件；在那里，你不会有任何失误，你总是胜利者。

而且，正面积极的想象会给予你前进的动力，消除销售过程中的各种阻力。例如：在拜访客户前，经过充分、系统的准备，可以想象自己正在与客户签单后愉快地告别；接受某项工作任务后，经过事先计划、安排在头脑中“训练”一遍执行任务的情景；当遇到客户刁难或者被领导训斥的时候，可以想象拿到销售提成或者领工资时的快乐；当坐在出差的火车上面对黑漆漆的窗外孤寂万分时，可以想象出差完成任务后回来家人团聚时的幸福。

经常想象成功的情景，有利于养成积极的思维方式，同时使自己的目标更清晰，并在心里凝固下来。销售员不仅要想象未来成功的情景，还要想象（回忆）过去曾经有过的辉煌，即使只是一次小小的成就，受到的一次小小赞扬。这样，当销售过程中遇到困难时，过去的成功情形就会立时浮现，这是一份内心的鼓励，它可以使人重获力量，增加自信，恢复乐观。比天空还广阔的是人的心灵，那里有足够的空间，让我们展开想象的翅膀，去追逐成为销售冠军的梦想！



几点提示

1. 想象成功的情景时要在安静、轻松的环境中进行。
2. 让尽可能多的感官参加。
3. 操作性的想象由于“动手”而效果会更好。也就是说，在想象成功的情景时，可以辅助一些相关的动作。

脸皮“厚”一点

销售员要想成为销售冠军，就得练就一张“厚脸皮”，顺利闯过“面子关”。



作为销售员，尤其是初出茅庐的销售新人，在面对陌生客户时是不是经常会出现心跳加快，或者将原本准备得特别充分的开场白一下子忘得一干二净的现象呢？这时候，我们一定会崇敬那些可以坦然、轻松地和陌生客户侃侃而谈的成功销售员。为什么我们就不能像他们那样谈笑自如呢？

其实，出现这种情况的主要原因就在于销售员害怕自己可能出差错，或者遭到客户拒绝后难堪、丢面子，所以他们害怕在公共场合讲话，不愿意拜访客户，不敢向人推销。

可以说，每一个从事销售工作的人最初都会有这种恐惧感，要想彻底克服这种怕丢面子的心理，销售员就得练就一张“厚脸皮”，勇敢地迈出第一步，闯过“面子关”。

1. 树立自信心。自信是事业成功的基础，我们只有首先对自己有信心，相信自己的能力，才能免除“丢面子”的担忧，才能勇敢地面对客户。

2. 评估对方。任何人都特别在意他人对自己的看法，但作为销售员，如果特别在意客户对自己的评价，那么无形中就会产生压力，使自己紧张无措。所以，我们不如转移注意力，暂时忘记自己，反过来评价对方。仔细观察对方的表情和言语，找到对方的缺点。这样，我们才会由被动变为主动，压力也会顿时消除。

3. 大声说话。销售员与客户会面时，不妨尽量放开声音，大声说话，偶尔幽默一下，这些都会使我们紧张的心理马上得到放松。

4. 寻找自己的优点。任何人都有自己的长处，关键是看我们能否发现它。所以，在和客户会面时，多想一想自己的优点，也可以采用自我扩大的方法，将其扩大成引以为豪的长处，以此消除恐惧心理。

5. 摆正心态。销售新人很容易被客户的地位、头衔镇住，心理上就会不自觉地产生压力。其实，我们完全可以让它们褪去那些耀眼的光环。想一想，他们是和我们一样的人，肯定也有着各种各样的缺点，何必惧怕他们呢？这样就会让自己紧张的心情轻松下来。



几点提示

1. 在与客户初次会面时，不要把得失看得太重，只要能与对方建立良好的关系，争取到再次见面的机会就够了。

2. 做什么都要掌握一个度，过犹不及，“厚脸皮”并不意味着抛下自尊，死缠烂打，让客户鄙视。

不要害怕去见大人物

只要坚定信念、勇敢推销，总统也能购买我们的产品。

销售是与人打交道的工作，在销售拜访中，我们的客户有可能是地位显赫、阅人无数的“大人物”。销售人员要与他们打交道，赢得他们的信任 and 好感，成功地说服他们，就必须克服畏惧心理，信心百倍地去敲他们的门，而不能因为他们的地位身份而害怕、胆怯。如果销售人员在没有见客户之前就开始怀疑自己、胆怯退缩的话，那么我们首先在气势上就输给了客户，最终很可能会一无所获。

创建于1972年的布鲁金斯学会，以培养世界上最杰出的销售人员著称于世。这个学会有一个传统，就是每学期学员毕业的时候，学会都会设计一道最能考验销售人员能力的题目。在小布什总统当政期间，布鲁金斯学会把题目设置成：把一把斧子销售给布什总统。

很多学员都主动放弃了这个销售的机会，他们认为总统什么都不缺，并且国事繁忙，地位高高在上，怎么可能有时间理会一个小小的销售员。

就在看似不可能销售成功的情况下，一个名叫乔治·赫伯特的学员却做到了。他不仅说服了布什总统买了他的小斧子，而且还得到了布什总统寄来的15美元费用。布鲁金斯学会得知这个消息后，就把刻有“最伟大的销售人员”的金靴子颁发给了他。这是自1975年该学会的一名学员成功地把一台微型录音机卖给尼克松总统以来，第二位学员获此殊荣。

乔治·赫伯特在接受记者采访时说：“我认为，把一把斧子销售给小布什总统是完全可能的。因为布什总统在得克萨斯州有一个农场，那里种着许多树。于是我给他写信说：我想，您一定需要一把小斧头，但是从您现在的体质来看，小斧头显然太轻，因此您仍然需要一把不太锋利的老斧头。现在我这儿正好有一把这样的斧头，它是我爷爷留给我的，很适合砍伐枯树。假若您有兴趣的话，请按照这封信的地址，给予回复。最后他就给我汇了15美元。”

布鲁金斯学会把那只金靴子表彰给乔治·赫伯特的时候说：金靴子奖已空置了26年，26年间，布鲁金斯学会培养了数以万计的销售人员，造就了数以百计的富翁，这只金靴子之所以没有授予他们，是因为我们一直想寻找这样一个人，这个人从不



因为对方的身份地位而放弃销售，从不因为某一件事难以办到而失去自信。

在这个案例中，乔治·赫伯特正是凭借着毫不畏惧的心态及坚定的信念成功地将斧子销售给布什总统的。所以，销售人员在拜访“大人物”之前一定要建立起自信心，不要轻易地怀疑和放弃。当我们相信自己一定能与“大人物”达成交易的时候，才能在面对客户时胸有成竹，发挥出自己正常的水平，才能把产品成功地销售出去。我们会发现把产品销售给“大人物”并不像想象中的那么难。



几点提示

1. 面对“大人物”要不卑不亢，向对方展示出自己的信心与能力，这样才能赢得“大人物”的信任与好感。
2. 向“大人物”销售产品之前，要对大人物做详细充分的了解，针对对方的需求情况制定适合的销售策略，做到以智取胜。

对自己的产品很有信心

要想客户对我们的产品有信心，首先销售员自己就要对产品很有信心。

在销售中，客户是不愿意与对自己的产品缺乏信心的销售人员打交道的。如果连销售员自己都不信任自己的产品的话，那么又有什么理由让客户来信任产品呢？会让客户觉得与对产品不自信的销售员谈生意是在浪费自己的宝贵时间。所以，要想让客户认可我们的产品，首先我们自己要对产品很有信心。

销售员小陈就是靠着对所销售产品的强烈自信心征服了最难对付的客户。

小陈是医疗器械销售员。刚到公司时，他对自己很有信心，向经理提出不要薪水，只按销售额抽取佣金。经理轻视地笑了笑，答应了他的请求。

上班的第一天，小陈列出一份名单，准备去拜访那些其他销售员以前没有洽谈成功的客户。

在去拜访之前，小陈大声地说：“我们的医疗器械是同行中最棒的，我一定要为客户提供最棒的产品，一个月内，这些最难对付的客户一定会被产品征服！”重复了三遍后，小陈怀着对产品坚定的信心去拜访客户了。