

销售经理带好团队的43个实训法则

作者：朱效良, ePUBw.COM

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

封面

□

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

内容提要

在营销界，经理人这个职业具有很大的挑战性，很多人只看到职业经理人“指点江山”、“挥斥方遒”的潇洒，却很少了解他们背后的辛酸与无奈。本书主要内容包括成功的销售经理应如何成长，如何提升销售经理的管理能力，如何管理销售团队，从而创造一个个新的业绩增长点。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

前言

在如今市场经济飞速发展的时代，我们经常会发现，很多销售经理同销售人员一样，都注重在业务层面的学习与提升，却忽略了在管理技能方面的发展。毫无疑问，销售人员在业务素质方面的训练是基本的，然而销售经理更需要训练自己的综合能力，其中包括工作管理能力、业务能力和团队建设能力。

对于企业来说，从销售人员成长起来的精英员工，对于市场有很敏锐的直觉，他们可以很快找到市场机会，并采取最佳策略打开市场，取得成功。可见，企业提拔销售精英走上领导岗位是很必然的选择。

然而，我们同时应该看到，大量的销售人员晋升为销售经理后，无法突破职业瓶颈而被淘汰。有一部分销售人员走到领导岗位后“水土不服”，原因在于销售人员走向领导岗位后，会遇到几大问题，如基础销售能力问题、管理素质问题、团队建设问题、缺乏执行力、换位思考问题等。

因此，基于以上几个方面的原因，本书从管理者的心态、成功转型、如何打造出色营销团队、做有策略的销售经理、做有执行力的销售经理等方面来着手塑造百战百胜的营销经理，这些法宝对于营销经理的成长会很有帮助，可以帮助他们少走弯路，踏上通往成功的捷径。

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

第一章 从最好的销售做起

通往成功的道路是由无数失败、无数挫折铺就的。在销售人员成长的道路上，只有经得住失败和挫折的打击，才能一步步走向成功。要想成为一名出色的销售经理，就必须踏踏实实地从最好的销售人员做起。

第一节 成为最优秀的销售人员

通往成功的道路永远都是坎坷艰辛的，所以，当你看到别的销售人员一步一步走向成功时，应想到那个人肯定是遭受很多挫折后才成功的。

无论失败有多么惨重，都应进行反省，吸取教训。如果能做到不犯相同的错误，那么以前失败的代价就是为成功所交的学费。

1. 优秀销售人员应具备的基本素质

销售不仅是一门技术活，更是一门科学和艺术。如果销售人员没有这种认识，便会以为销售只是将商品卖出去而已。这样一来，销售人员对待销售的态度就会轻慢，影响销售的成果，销售人员本身也难以在事业上更进一步。

(1) 保持销售激情

阿里巴巴的创始人马云说过，“短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。”作为一名销售人员，被客户拒绝是最常见的现象，这个时候要保持销售激情不受影响，坚持下去。

激情是这个世界上最富有感染力，也是最有价值的一种情感。激情不仅是表现在外，还占据你的内心。如果你缺乏激情，那么你在销售过程中所说的话、所做的事就会给人一种“死气沉沉”的感觉，变得毫无吸引力和新鲜感。

那么销售人员如何使自己充满激情呢？

首先，你对自己的成功要有强烈的企图心。

其次，不断地自我完善，形成成熟的计划。

最后，你将被激情点燃，再也没有什么可以阻止你前进的步伐了，将这份计划执行下去！

因此，若想克服失败，销售人员一定要牢记这条规则：永远充满激情地投入到销售工作中去！

一个人如果充满激情地从事他无限热爱的工作，就一定能够获得成功。

从现在开始，充满激情地投入工作，对自己说“这一切我都能做到”。要让自己充满激情地工作，而且持续拥有这份激情。爱迪生就是一个很好的例子，这位几乎没有上过学的人，却改变了世界。爱迪生几乎每天都在他的实验室持续地工作18个小时以上，但他一点都不觉得辛苦。“我一生中从没有因为工作而苦恼。”他宣称，“我每天都其乐无穷。”这样地充满激情，怪不得他会成功。

激情是与生俱来的，还是后天形成的呢？当然是后天形成的。我们每天都要充满激情地投入工作中去，并让它逐渐成为习惯。

(2) 端正工作态度

一个销售人员若是精神愉快，表现在外的情绪必定是开朗乐观；相反，则会给人一种压抑的感觉，工作懒散，也因此会备受别人的指责。

工作态度积极并不代表你必须多说话，才能促成销售。不要以为对客户话说得越多，就表示你懂得越多，也就能销售成功，这其实是个相当大的误解。

只需要遵守“一、二、三”的说话方式，也就是“一分钟讲解，两分钟倾听，三分钟附和”就行了。

(3) 培养完善的个性

如果你有一些不良的个性或行为，那么你将很难获得成功。如缺乏正义感、不守信、不诚实、过度重视金钱、背后批评上司、泄露机密等。

虽然社会背景、家庭因素都是不可能自己选择的，但是脾气暴躁、情绪不稳定、忧郁、自闭等，绝对不是一个销售人员所应有的个性，因为这样容易导致销售人员与客户发生争执。另外，注意力不集中、意志力薄弱、个性孤僻、健忘、过于严肃、缺乏幽默感等，也是销售人员成功的障碍。

(4) 树立良好的职业信念

销售人员如果缺乏职业信念，就会产生“我怎么会选择销售这样一个没前途的职业”的疑问，这样的销售人员从一开始就已注定要走上失败之路。

如果销售人员缺乏正确的职业信念，在进行工作时，缺乏自己的行事哲学，对于自己的将来也不敢憧憬，我行我素，根本不会听从同事们的忠告，以致自己没有一个真正的朋友，结果变得不尊重自己、看轻自己。

（5）拥有丰富的专业知识

如果你想要在销售领域获得成功，那么对于所销售商品的知识就应该积极地去学习。

当客户面对的是一个连自己所卖商品的基础知识都不清楚地了解的销售人员时，那么只要听到销售人员说几句话，客户就会丧失购买的兴趣而转投别家。

所以说，作为一名销售人员，一定要了解自己的商品，具备足够的商品知识。

（6）良好处理人际关系的能力

销售人员必须“乐于面对他人工作”，也应该是个“乐于向陌生人贩卖幸福的人”。

和谐友好的人际关系对于销售人员来说是非常重要的。如果一个销售人员处理不好人际关系，那么将会给他的销售工作带来严重的消极影响。

不替对方设想的个性，或看见陌生人会脸红的毛病，销售人员都必须及早克服，因为良好的人际关系必须从多方面来做。

（7）掌握大量的销售技巧

不尊重对方、销售技巧掌握得不够熟练、应变能力不够、缺乏说服力、电话应对不当、不会倾听客户的意见等，都可以说是销售技巧上的缺陷。

正是因为销售技巧上的缺陷，许多销售人员经常会从销售战场上败下阵来。

（8）要有正确的道德价值观念

一个人一旦沉迷于功利主义和拜金主义，自私自利，甚至为达到目的而不择手段，那么他将很难在销售这个行业立足，想要成为销售经理并获得成功更是天方夜谭。

2. 要成功就要能坚持到底

销售人员在遭遇挫折或失败时，要能永远不认输，屡败屡战，永不放弃，坚持到最后的胜利。

（1）要学会及时调整自己的心情

毫无疑问，乐观者更容易获得成功。与其杞人忧天或在意不理想的结果，不如好好去思考，找出可行的方案。

有些销售人员生性悲观，事情还没有做完就把结果往坏处想，并提前为自己失败的原因找了许多借口，这样的人怎么会有好成绩？又怎么会有成为销售经理的可能呢？

倘若在一开始就放弃，胜利的号角就绝不会为你响起，未来成功的希望便会变得很渺茫。

当然，自我挑战不只是喊口号和下决心，而是要找出问题的症结，用实际行动去解决问题，采取有针对性的行动。比如为了提高业绩，销售人员延长拜访客户的时间、增加访问客户的数量、锁定目标、提高会晤效果和提升签单率等。

(2) 不断认识自己，提升自己

要想在销售领域获得成功，销售人员要保证自己切实地把销售当作事业来做。那么该如何判断自己是否真正地把销售当作事业来做呢？首先需要回答下面几个问题。

第一个问题：“你是不是认为自己目前从事的销售工作是有前途的工作？”

第二个问题：“在你从事销售这项工作时，是不是都会事先做周全的调查与计划并实施？”

第三个问题：“你以前是不是有过‘这件事情竟然搞砸了’之类的懊恼？如果有，你是不是一直沉溺于这种失败当中？”

第四个问题：“你有没有想过怎样将自己的销售水平提得更高，销售业绩变得更为出色？”

第五个问题：“你有没有想过，完成自己的工作等于回报了企业，回报了社会？”

第六个问题：“你有没有激励自己‘不要害怕，你是最有勇气的人’？”

第七个问题：“你有没有想过‘勇气需要不断地受到鼓舞才能保持充足，否则就会不断衰减直至消失’？”

如果你的回答都是正面的，那么，证明你对销售工作怀有很高的热忱，是个正视一切的勇者，你会对自己拟订的工作计划全力以赴，直至成功。

3. 全面了解销售

从事销售工作的人，被拒绝是“家常便饭”。

你是否经常希望见到这样的场景，客户见到销售人员上门来销售商品时，就笑容可掬地出门相迎，然后对销售人员说：“您来得正好！一直盼着您来呢！您卖的东西对于我们来说可真是雪中送炭！”随后便掏钱购买商品。

然而，残酷的现实是销售人员从举手敲门、客户开门、与客户的应对，一直到成交，每一步都是难关，每一关都荆棘丛生。销售没有平坦之路可走。

(1) 销售人员要有一颗勇敢的心

销售就像一场没有硝烟的战争，在这场战争中“看不见的敌人”是最可怕的。就如一个“二战”中的老兵在他的回忆录中写到的那样：“最恐怖的是眼睛看不见的敌人。跟眼睛看得见的敌人作战，心中多少有些充实感；但在密林中作战，看不见敌人，冲进去却没有抵抗，时间5分钟、10分钟地过去，静谧中可怕至极。恐怖成了我们心中的敌人……”

销售人员也有两大敌人：看得见的敌人就是你的竞争对手；看不见的敌人就是你自己。

销售人员在面对客户一次又一次的拒绝时，如果没有顽强的斗志和必胜的信念，免不了会产生“我实在受不了这份工作啦！我再也不想干了”的逃避思想，这就是心中看不见的敌人之一。许多销售人员之所以无法取得成功，都是因为他们无法战胜这个敌人。

要想战胜这看不见的敌人，除了销售人员自己给自己鼓气外，别无良策。销售人员要想获得成功，就要不因艰苦、挫折而屈服。选定好目标，一心一意地向着目标努力奋斗。

(2) 明白销售对于企业的重要性

“盛田昭夫”这个名字对一些人来说，也许还很陌生，但提起“索尼电器”恐怕就很少有人知道了。

1986年，盛田昭夫著的《索尼·AKM》一书出版，在书中有这样一段话：“仅有独特的技术，生产出独特的产品，事业是不能成功的，更重要的是商品的销售。”

但凡效益好的企业，都把产品的销售摆在重要的位置上。只有重视销售，从而重视销售人员的企业家，才称得上是真正优秀的企业家。

(3) 能够把握好自由时间

销售可以说是最自由的职业之一，它的自由主要表现在工作时间上的自由。没有人规定你上下班的时间，也没有人规定你今天必须几点去什么地方进行销售。

销售人员需要有自我控制和能够合理安排、利用时间的能力，因为销售本身有随机性、灵活性的特点，要想做好这份工作的关键在于销售人员自身怎么把握。如何充分发挥自己的主观能动性，怎样合理地安排好时间，这才是销售人员应该重视的。

第二节 学会自我管理

1. 永远保有坚定的信念

士气高昂的销售人员比士气低落的销售人员更能发挥高的工作效率。人体内隐藏着巨大的潜能，如果掌握了正确的方法，就能将潜能激发出来，取得令人大吃一惊的成绩。

有一家小钢铁公司推行扩大销售计划，每4个月雇用一名销售人员，新雇用的销售人员必须先在办公室学习商品知识和谈判方法，然后跟着销售教练到现场学习，最后才能得到该公司总经理接见的机会。当总经理对他讲一些带有鼓励性的话时，他就等于领到了“销售技术的毕业证书”。

有一年，该公司雇用了一名不成熟、缺乏信心的年轻销售人员，这名销售人员在经过前两个阶段的学习后，对自己能否胜任工作一点儿把握也没有，正担心总经理不发给他“毕业证书”呢。

可是，那位总经理在对他讲了“你能干好的”之类的鼓励性的话后，说道：“你听着，我打算让你到大街对面的房子里去销售，以往我也总是把新来的销售人员派到那里去销售。理由很简单，因为那里有位老先生，他是个买主，什么时候都买我们的东西。但是，我要预先警告你，他是一个厚脸皮、令人讨厌、爱跟人吵嘴而且满口粗话的人。你如果去见他，他肯定会对你大吼大叫，仿佛要把你吃掉似的。不过，你放心，他只是叫嚷一阵而已。所以，无论他说什么，你都不要介意。我希望你默不作声地听着，然后说：‘是的，我明白了。我带来了本市最好的钢铁业务的商品说明书，我想这个说明书也一定是您想要得到的东西。’总而言之，他说什么都没关系，你要坚持你的立场，然后讲你要说的话。可不要忘记啊，他在什么时候，都会向我们的销售人员订货的。”

这位被打足了气的年轻销售人员冲过大街，叫开门，进入屋里，报了自己公司的名字。

在前5分钟里，他没有机会讲上一句话。因为那位老先生不停地对他大吼大叫，好在这名销售人员事先得到过忠告，他耐心地等待暴风雨的过去。

最后他拿出商品说明书说：“是的，先生，我明白了。那么，这是本市最好的钢铁业务的商品说明书，这样的商品说明书，一定是您想要得到的东西。”

这样一进一退的“进攻”和“防御”大约持续了半个小时的时间。

半小时后，那个年轻的销售人员终于得到了该钢铁公司有史以来最多的订货。

当他喜滋滋地把订单交给总经理时，他说：“您说的关于那位老先生的话没错。他是一个厚脸皮、令人讨厌、爱吵嘴而且满口粗话的人。可是他真是可爱的买主！这是我在公司任职以来获得的最大的一批订货。”

总经理看了一下订单，满脸惊讶地说：“难以置信。你找到的这个老先生在我们遇到的客户中，是最吝啬、最讨厌、最好吵架，而且是最爱说粗话的。我们这20年来总想让他买点儿什么东西，可是他连1元钱的东西也没有买过，总之，他从来没从我们这儿买过一件东西。”

那这个“新手”为什么能成功呢？毫无疑问，是总经理的话使他充满了信心。只要全力以赴地去搞销售，就一定能达到目标。要想销售成功，就要有无论如何也要完成任务的坚定信念。唯有如此，你才会想尽一切办法去与客户接触，说服客户购买。“新手”往往能靠信念获胜，希望有所发展的你又怎能放弃信念呢？

2. 要学会战胜自己

有一次，松下公司要招聘一批新的销售人员，选拔方式是笔试与面试相结合。

录取的名额只有10个，可报考的却有几百个人。

经过一个星期繁忙的竞聘，最后通过电子计算机计分，选出了10名佼佼者。

当松下幸之助查看录取者名单时，发现面试时给他留下深刻印象、成绩特别出色的神田三郎没有在这10人之列。他感到很奇怪，当即叫人复查考试分数统计情况。经过复查，发现神田三郎综合成绩名列第二名，只因电子计算机出了故障，把名次排错了，才导致神田三郎落选。

松下幸之助立即吩咐纠正错误，给神田三郎发录用通知书。

第二天，给神田发通知书的助手向松下幸之助报告了一个惊人的消息：神田三郎因没有被录用而跳楼自杀了，录用通知书到时，他人已死。

闻言，松下幸之助沉默了好长时间。

助手在一旁自言自语：“可惜了，这么有才的一位青年，我们没有录用他。”

松下幸之助不以为然地摇摇头说：“幸亏我们公司没有录用他，意志如此不坚强的人是干不成大事的。”

像神田三郎这样意志不坚强的人，在我们的生活中其实并不少见。他们并不是没有能力，并不是能力不如别人，而是由于战胜不了自己，最后导致悲剧的发生。作为销售人员来说，由于更多地要直接面对客户，经常遭到客户的拒绝，这就需要内心坚强、心态健康，能够不怕打击，不怕挫折。

3. 不断提高对自己的要求

某公司极其重视销售人员的自我管理培训，如对工作的认识、树立正确的价值观念、养成有计划性的做事习惯、培养实践能力、合理安排时间、不间断地学习、注意健康、自我调整工作上萎靡不振的情绪，以及如何全神贯注地工作等，公司对销售人员这些方面的培训都抓得很紧。

该公司的一位销售人员写下了自我管理的真实情况：“我认为所谓自我管理，首先就是严格要求自己。我把一个星期的工作计划分为上午和下午两部分，把要走访的地方分为5等份，星期一走访某某路的1号到100号，星期二走访第101号至200号，星期三……这样一个星期结束以后，就走访完了我所负责的整个地段。”

4. 永远保持自信

作为一名销售人员，当你和客户会谈时，如果表露出了充分的自信，便会赢得客户的信任，客户信任了你，才会心甘情愿地购买你的商品。

只有自信，才能使客户产生信任，而信任则是影响客户购买你的商品的关键因素。

自信来自积极向上的心态，也是一种积极向上的力量，自信是销售人员必须具备的一种气质。那么如何才能表现出你的自信呢？

一方面，你必须挺胸抬头，笑容可掬，衣着整齐；另一方面，要礼貌周到，对任何人都彬彬有礼，细心

应对。这样，就容易使客户接受你，从而增强你的自信心。

很多销售人员刚开始做销售时信心百倍，但是无法一直保持这种自信。这是为什么呢？

因为销售人员经常是满腔热情地敲开客户家的门，却遭到客户的冷言冷语，甚至无理谩骂。面对这些挫折，他们的自信很轻易地就消失了。

一个无法保持自信的人，是很难获得成功的。那么该如何始终保持自信呢？

这就要看销售人员的自信心是否坚强了。你一定要沉住气，千万不要流露出不满的神情。要知道，客户与你接触，并不会在意自己的言行是否得体，而总是在意销售人员的言谈举止。客户一旦发现你信心不足，对你的商品就不会有什么好感了。即使客户认为你的商品质地优良，很合其需要，但见你急于想把商品出手，便会使劲压价，打击你的信心，为自己争取最大的利益。

第三节 正确面对工作低潮

如果发生连续两三个月业绩持续下滑的情况，这就是销售人员闻之色变的“销售低潮”。

其实，销售人员在工作中的起起落落是很常见的，要学会坦然地去面对。

1. 放宽心态，从容应对

工作低潮，不仅会使人精神郁闷，令人丧失冷静，甚至有时连自己是何许人都会产生怀疑。

事实上，发生这种状况绝对不会没有原因。可能是销售人员没有开拓新的客户，可能是销售人员活动量不够，也可能是销售人员家中发生重大事故或生病让自己失去应有的销售水准等。显而易见，原因都是出在销售人员自己身上，除非是因重大事故或生病等不可抗力的因素，否则失败的责任绝对得要自己来承担。

有些销售人员运气好时，生意谈上一两回就可以促成交易，但太容易的成功往往会冲昏人的头脑，以为从此之后幸运之神便会永远垂青，不再多花时间培养新的客户，整天呼朋唤友去喝咖啡消磨时间。待业绩出现断层时，销售人员则方寸大乱，不知道如何脱离困境。

像这种情形就是由于自满与骄傲造成的。自满与骄傲就是一把双刃剑，在一切状况顺利时会化为自信，使拜访活动更有活力；但当业绩陷入低潮时，它将成为无形的杀手，使一切自我钻研、自我努力获得的成果化为乌有，业绩平庸，让人难以向前迈进。

2. 充满兴趣去工作

兴趣对一个人是非常重要的，人产生疲劳的主要原因之一，就是烦闷。如果销售人员在工作中觉得没有兴趣，无聊烦闷就会觉得十分疲惫。

有一天晚上，一个做销售的女孩下班回家时，觉得筋疲力尽，看上去一副疲惫不堪的样子。她也确实感到非常疲劳，不仅头痛，连背也痛，困得连饭都不想吃，只想早点上床睡觉。在她母亲的再三要求下，她才勉强坐到饭桌旁吃东西。

这时，女孩的电话铃响了，是女孩的男朋友打来的，请她出去跳舞。她的眼睛立刻亮了起来，精神焕发。她穿上一件天蓝色的洋装，飞快地冲下楼，困意全无，一直跳舞跳到半夜3点钟。最后，当女孩回到家时，却一点也不觉得疲倦，也不觉得困，事实上她还兴奋得睡不着觉呢！

在数小时以前，当这个女孩感觉精疲力竭的时候，她是否真的疲劳呢？其实不是。她那时之所以觉得疲劳，是因为她觉得工作让她很心烦，甚至觉得生活也很烦。

一个人受心理因素的影响，通常会比受体力劳动的影响更容易感到疲劳。当我们做一些有趣而且令人兴

奋的事情时，就很少会感到疲劳。即使像登山这类非常消耗体力的活动，可能也不如心情烦闷容易使你感到疲劳。

如果你喜欢现在从事的销售工作，那么你肯定会从工作中找到激情。如果你不喜欢这份工作，那么就假装喜欢它。渐渐地，你会发现，你真的喜欢它了，而当你喜欢你的工作时，你的工作效率就能提高很多。事实证明，心理状态的转变能产生巨大的能量。

每天早上出门之前，请对着镜子对自己说：“如果你做不好这件事情，就不要吃饭。既然你非做不可，为什么不做得快乐一点呢？每一次敲客户门的时候，就假想自己是一个演员，你现在做的事情，就像在拍电影一样有趣，所以为什么不开心一些，表演得出色一些呢？”

“我们的生活，就是由我们的思想形成的。”每小时都对自己说一遍，你就可以指引自己去想很多快乐的东西，并且可以由此获得力量和平静。对自己讲许多成功的事情，你的头脑里就会充满积极向上的思想。

只要你的想法正确，任何工作都会变得有趣。要知道：尽管我们是在为老板工作，为老板创造利润，可是我们在工作中获得的经验和知识是自己的，谁都拿不走。这是我们的能力、我们的资本，是我们一辈子的财富。只要有了这种能力，走到哪里，我们的工作都会得心应手。

把销售变成一件有趣的工作，这样才能使你不再忧郁，而且不断地提升自己，为自己创造升迁和加薪的机会。

第四节 为晋级做规划

时时憧憬成功之时的情景，以使自己更加坚信“精诚所至，金石为开”这一格言。成功离我们并不遥远，它就在我们周围的方寸之地。

1. 学会制定目标

销售人员在工作中，经常觉得有一种强烈的不安感时时袭来。“难道我就这样继续生活吗？销售人员的职业生涯能够保障我的未来吗？”这是对人生观、职业观的迷惘，是对未来的不安。销售人员的实际成绩的大小是与其意志的强弱成正比的，如果总是认为自己“不行”，那么，“不行”就会成为现实。

“我就不信在今后两个月中，销售不出10辆汽车！”销售马自达汽车的王先生对自己说。如果能下定这样的决心，那你的目标就可能成为现实。

已经快到两个月了，可是王先生的销售额却仍旧是零。就在这天回家途中，他在田间小路上对天发誓：“坚持，坚持，一定要坚持到底！”正是由于这种坚持不懈的信念，到两个月最后的期限时，王先生终于完成了销售10辆马自达汽车的任务。

就此，同行向他询问：“您能提高销售业绩的窍门是什么？”

王先生这样回答：“用红笔把销售目标醒目地写在纸条上，贴在自己随时都能看得到的地方，如办公桌、床头、饭桌等，使自己时时刻刻感受到它的压力。”

你要时时刻刻坚信“我一定能完成自己的目标”，“我一定能成为公司的销售冠军”，“我一定能成为世界级的销售大师”。以这些信念去指引自己的行动，你就能不怕困难，勇往直前，达成目标！

如果销售人员自己感觉“不能成交”，这种感觉就会传达给客户，使客户说出“改天再说”来拒绝你。

要想成为一个成功的人，销售人员必须有明确的人生目标。

没有人生目标，也就没有具体的行动计划；没有行动计划，做事就会敷衍了事，临时凑合，也就没有责任感，更谈不上毅力坚强、斗志昂扬了。没有目标，才能和努力都不会有结果。

销售人员作为公司的一线人员，如果没有奋斗目标和行动计划，你的销售工作便无从下手，如果漫无目的地走访几家客户，成功率又会有多大呢？

2. 按照目标制订计划

目标不能定得太高，定的无法实现，这样的目标如果想实现，就变成白日做梦、痴心妄想，势必影响斗志，使人情绪低落。

销售人员要先定下可行的目标，然后分成若干具体步骤和阶段，制订好具体的行动计划，拾阶而上。

每个人都有自己的目标，但不是每个人最后都达到了他的目标。这些人并不是没有去努力争取，而是不明白这样一个道理：有一个可行的目标时时激励着自己，固然是成功所必需的条件，但是，如果没有一个达到目标的详细计划，那目标就像是水中月，可望而不可即。

行动计划犹如罗盘，为船只指引方向，引导每日的销售活动。销售人员必须根据行动计划来核对自己的工作状况，查看每天的销售方向是否有误。

通常每月、每周、每日的计划是固定的，而行动计划却会因公司各期的营业方针或政策而有所改变。

这种机动性高的计划，对业绩影响甚大，因此有必要妥善制订。

等计划制订好之后，就要依计划去开展工作。在工作开展过程中，要不断回头验收成果，看自己的所作所为是否与计划一致。如果不符合计划，就要分析原因，寻找解决对策，以便下一步计划能顺利实施。倘若提前完成计划的工作，销售人员就要认真分析，这份计划所设定的目标是否太低，如果是，下次的计划便要设定更高一些。

工作没有计划的人，通常都是漫无目的的懒汉。只要上司下达命令，或是客户提出要求，他们均言听计从，毫无异议。这种销售人员一辈子都在为别人疲于奔命，根本无法去做自己想做的事情。若再加上工作忙碌，就更没有时间为自己而工作了。

3. 永远不忘沟通

当工作一件件接踵而来时，最好能及时地一件件处理掉。

如果无法立即处理，销售人员就要把实际困难告诉给与此事相关的人员，并取得他们的谅解。销售人员绝不可图一己之便，而造成客户或同事的不便，否则会被认定为无责任感的人。尤其是与人约定的事项，最好不要轻易更改，以免过去累积的信誉霎时一扫而空。

（1）发挥电话的功能

电话是销售人员不可缺少的通信工具。电话真是妙用无穷，不仅能解决工作中的问题，还能省去两三倍的时间，着实是销售人员的好帮手，销售人员应善加利用。像安排约会、接受订货和商品介绍等，都可用电话完成，访问客户次数太少时，也能借打电话来弥补。虽然平常疏于和客户见面，但只要勤于打电话，也能引起客户的注意，以使客户常记得你。

（2）释放热情

热情无疑是销售人员最重要的个性。不管你是年轻、年老，都要使生活充满激情。你是否意识到，每个人都具有火热的激情，只是这种激情深埋在人们的心灵之中，等待着被开发利用。你要找到自己的激情，正如找到信心和机遇那样。激情要靠自己创造，而不能等待他人来点燃。缺少自身的努力，任何人都无法使你满腔热血；没有自身的努力，任何人都无法帮你达成目标。激情是一种动能，它像螺旋桨一样推动你到达成功的彼岸。试问，我们能在激情中找到迷惑、失望、惧怕、颓废、担忧和猜疑吗？当然不能！不管是干什么样的事业，要想获得成功，首先需要的就是工作激情，销售事业尤其如此。因为销售人员整日、整月，甚至整年地到处奔波，辛苦销售商品，其所遭遇的失败不用说了，就是销售工作所

耗费的精力和体力也不是一般人所能比的，可想而知，销售人员是多么需要激情和活力。

可以说，没有激情，销售人员将一事无成。所以，销售人员不仅要锻炼健康的体魄，还要具有激情的性格。只有激情才能融化客户的冷漠拒绝，使销售人员“克敌制胜”，也只有始终保持这种激情才能让自己不断走向成功。

第五节 坚持成功的信念

对一个成绩斐然的销售人员来说，第一次提出成交要求就获得成功的概率，在他做成的所有买卖当中只占1/10。他在签合同前要做好被拒绝一次、两次，甚至更多次的准备。他根本不怕遭到对方的拒绝，拒绝反而能增加他进一步争取成交的动力。

面对拒绝，绝不能绕过去，更不能认输。

因为销售人员来来去去都是单独行动，上级说要这样干、那样干，结果怎么干还是要看自己的。

1. 学会让销售变得简单

乔·吉拉德说：“我的定额完成法的基本原则在于，要在比别人提前一半的时间内，完成超过平常人一倍的工作定额。也就是说，别人在3个月内完成3000万美元的话，我就要一个半月完成3000万美元，以此为目标开展销售。”

因此，若要取得销售的成功，以下两个条件尤其重要。

一是制订使自己不能偷懒、退却、辩解的计划。

二是这种安排需用铁的意志来坚决执行。

连续16年一直荣获日本汽车销售冠军的奥城良治，在他的笔记本上事先都画好20个方格，每上门推销5户，在格内填入一个“正”字，只有20个格都填满，才算完成一天的销售计划。

据说，奥城良治规定自己每天推销少于100次就不回家。有时，到了晚上，还未完成计划，他就坚持着向行人进行推销。有一次，直到深夜一个行人也没有的时候，他只进行了95次推销，为了完成计划，他竟然拖着疲惫的身体走到警察局，向值夜班的警察推销起来。

销售人员需要有铁的意志和不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。

三眼国际的总裁程得胜一开始做电脑软件的销售工作，当时老销售人员一见面就对他说：“能推销15户就已是相当可观的了，并可以开始期待有买卖了。这里有张画了100个空格的卡片，不是现在要你立即全部涂掉，而是每推销一户用铅笔涂掉一格。这个计划只是你自己的，没有必要告诉公司。当然究竟怎么办全在你自己。”

就像程得胜后来说的：“并非为卖而销售，已成为为记录而销售了。”

的确，正是这样，为记录而销售成为程得胜迈向成功的第一步。制订这样的计划，涂满有100个格子的卡片并不是目的，而是达到目的的手段。销售人员能实现目标，全靠钢铁一般的意志。

2. 要有坚持成功的信念

全力以赴地去搞销售，则必定能达成目标，销售人员要有无论如何也要完成目标的坚定信念。唯有如此，才会想尽一切办法去与客户接触，说服客户购买自己的商品。

优秀的销售人员每当遭到客户拒绝时，并不是停下来去反驳对方的决定，而是设法找出促成对方购买决心的尚未被利用的因素，继续说：“噢，对啦，我还有一点没给您讲清楚呢。”接着便展开另一个销售要点。

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《销售经理带好团队的43个实训法则》朱效良 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/1194.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

