# 如何提升销售业绩？

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-10-03

*第一篇：如何提升销售业绩？如何提升销售业绩？对于以盈利为目的的企业来说，销售业绩的提升是企业一直在致力的事情，但是在市场竞争激烈的今天，要提升企业的销售业绩并不是一件简单的事，特别是对于正处于起步阶段的中小企业，更是举步维艰，企业要如何提...*

**第一篇：如何提升销售业绩？**

如何提升销售业绩？

对于以盈利为目的的企业来说，销售业绩的提升是企业一直在致力的事情，但是在市场竞争激烈的今天，要提升企业的销售业绩并不是一件简单的事，特别是对于正处于起步阶段的中小企业，更是举步维艰，企业要如何提升销售业绩，成为众多中小企业面临的疑问和困境，笔者认为，要提升销售业绩，至少要做到以下几点：

1.提供更加优质的产品和服务

企业要提升销售业绩，就需要完成产品的销售过程。用户为什么购买你的产品，且不说产品有多出众，但是至少这款产品能够满足用户某个方面的需求，再就是，用户需要的是一款高质量的产品，所以企业要提升销售业绩，就需要不断提升产品的质量，而目前很多企业恰恰在反其道而行之，起初为了推广产品，质量什么的都过关，但是随着产品销量的打开，质量越来越差，不仅没有获得新用户的青睐，反而使一些老用户也对产品失去了信心。除了产品本身的质量，产品的售后服务质量也要好，好的产品和服务能够为企业赢得更好的口碑，从而受到更多用户的青睐而提升业绩。

2.不断提升销售人员的销售技巧

现今企业销售产品的形式，主要还是靠销售人员来完成的，无论是店面的销售还是直销，都需要靠销售人员来完成。所以企业要提升销售业绩，销售人员的技巧是很重要的。如果一个销售人员连自己的产品都不熟悉，不能清晰明了地向用户介绍，那么用户从而了解这款产品是不是自己所需要的呢？所以企业对销售人员要定期进行培训，不断提升销售人员的技巧，像产品的培训和交谈技巧的培训等等。

3.建立更多的销售渠道

一款产品要想提升业绩，销售渠道的拓宽也是一个必要的过程。企业生产出产品，除了官方直销的方式，还可以诚招代理商加盟，采用店面销售的方式。而在直销的过程中，又可以采用网络营销，电话营销等多种方式来实现销售渠道的拓宽。只有这样，才能更快更有效地提升企业的销售业绩。

4.进行多方位的网络推广

产品要想获得更高的销量，提升销售业绩，必然少不了一个宣传推广的过程。低成本，高回报，见效快的网络推广无疑是中小企业的最佳选择。现在很多中小企业也越来越重视网络推广，也有企业开始用网络营销软件来辅助推广。现在网络平台这么多，网络推广的竞争也越来越激烈，要想取得好的效果，就得在多个平台上做多方位的网络推广，既要在多个平台上发布广告信息，让用户通过多种渠道了解产品信息，从而找上门咨询下订单，又要提升网站在搜索引擎的排名，让用户通过企业的官网了解产品，要做多方位网络营销可以选择一款营销软件来辅助，SKYCC组合营销软件就能够帮助企业实现多方位网络营销。

**第二篇：如何提升销售业绩**

员工大会发言提纲

如何提升销售业绩

1.2.3.4.5.如何增加客户进店率

1.内部企划，在商场的重要位置放置宣传画，KT板，或地贴，做好商场或商圈内部导引。

2.外部宣传，在节日期间利用商场广播，无线电广播做好宣传，网站上的宣传。

3.老顾客介绍新顾客可获有意义礼品。

4.利用微博，QQ等网络手段在群上进行宣传。

5.参加一些公益活动，在活动上多加宣传。

6.与高级会所，等目标客群的消费场所形成一些异业联盟，利用其客户会员资料，发展会员。如何留住熟客

1.在销售现场尽量提供优质的服务，做好产品宣传，和顾客交流

2.详细记录顾客的资料，并做好会员基础信息和消费信息管理。

3.顾客谁开发谁负责，具体负责到个人，长期固定联系。

4.在上述异业联盟中可推联名优惠卡。

5.利用顾客的网络信息及时沟通联系.

**第三篇：业务员如何提升销售业绩**

业务员如何提升销售业绩

我认为要做好一个业务员 要做到以下这些：在我们销售的过程中，肯定大家都遇到过这样的问题，就是客户和你的观点不同，那么你是怎么解决的呢？很多朋友都很害怕客户和自己提出不同的观点，其实这是没有必要的，俗话说，挑客才是买客，他和你有异议说明他对你的产品很感兴趣，说明他还有些问题不是很明白，那么你要利用好他有异议的机会，把问题扼杀在成交之前，你想啊，如果他买的时候就有很多的问题没有解决，结果买回去问题全出来了，那就很不好说了，给你中评，差评，怎么办呢？现在祥子就把自己处理这类问题的心得写一下，希望对大家能有所帮助．

客户有异议，作为卖家，你首先要正确认知反对问题，这个含有两个方面，一个是态度，就是上边我所说的不要害怕，要利用；第二个是要正确理解客户的问题，要知道他问题的背后的含义，不要答非所问，也不要绕来绕去，举个简单的例子，我是卖食品的，我店内有奶茶粉，也有炒米，多数客户喜欢把炒米和奶茶泡到一起喝，可是也有客户不喜欢啊，作为卖家，我肯定要把怎么才能把最好喝的效果告诉买家的，有一次我碰到一个买家，当我告诉他的时候他说了一句：＂你不就是想多卖点东西吗？＂呵呵，另人很尴尬的一个问题吧，这句话怎么理解呢？这个问题怎么处理呢？大家注意，他没有说我不喜欢炒米，我不爱往奶茶粉里边加东西，这就是问题的关键啊，原来他只是不喜欢不能接受我给他推，并不是不接受我的产品，知道症结所在，对症下药了哦．我的回答：＂呵呵，亲，你说的很对哦，作为卖家我肯定是想多卖点东西的，不过奶茶+炒米大家的评价真的很好喝哦，呵呵，我只是把怎么喝最香告诉你，最后决定权还是在亲啊，我要是不告诉亲就是我的失职哦．．．＂接下来这个朋友就很自然的又问到我是不是加上真的好喝之类的．．．．

这类异议是客户直接说出来的，我们还好处理，可是还有的是客户没有说出口的异议，怎么办呢？这类问题也是很大的隐患啊．我一般都是要在客户的基本问题解决了，也拍了，但是有的时候客户还有我们自己，难免在谈的过程中也忘记问些什么，在最后我都会和客户说一句，亲如果再有什么疑问或者需要直接ＣＡＬＬ我哦．不要小看了这个小小的一句话，他可以体现你对客户的体贴，告诉他你有什么问题随时找我，体现了自己的售后是绝对有保障的，并不是只要你买了我就不管你了，还有就是万一以后实在有什么难解的问题，这句话也是你强有力的说辞啊！接下来我就把处理异议的时候要注意的几点总结一下，１，不要纠正你的客户，不要说你错了，或者不是，不对，你不懂，中国的语言千千万，找个婉转的词来代替＂不＂字；２，不要打断你的客户，有的时候客户打字速度可能会慢些，他的问题是分好几条来发完的，请耐心的等待，让他把要说的说完；３不要质问客户，这点我想最好理解了，客户是上帝，有时候比上帝都尊贵，你可以问上帝，为什么你给我这么坎坷的命运，可是客户你永远不要问为什么你不这样，为什么你要那样？４，不要放弃客户，呵呵，这点拿我前两天的事来说吧，有个客户我从早晨１０点多陪他聊到下午３点４０多，他还是没有拍，并且我一直都没有吃饭，我就一直陪着，直到他说他有点事先出去了，我才去吃的饭，聊了这么久他都没有拍，说我不失望那是假的，说我不累也是假的，可是我想他不买我的，就算买别人的起码他知道了好多的知识都是我告诉他的，也许有点阿Ｑ，但是这也是我的成就啊，古人云，付出总有回报，真的是真理啊，过了快一周了，也就在昨天晚上，他来我店里拍了，他说：＂我也问了好多家，还是在你家买，我放心＂要知道这一句我放心是对我最好的褒奖了啊！

最后我要说一句，情绪是你业绩的杀手啊！不要把你的坏情绪带到你的店里，不要带给你的客户，网络虽然是虚拟的，但是你的开心可以通过你打的字，你的表情和你的字里语气传递给客户的，笑容多一点，话语活泼一些，让客户满怀期待的来，满怀喜悦的离开

最后送你4句话：─┼-良心道德,铸就诚信┼─

─┼-诚信交易.一诺千金┼─

─┼-信用是金,财富是银┼─

─┼-交易是小.做人是大┼─

**第四篇：提升销售业绩**

销售的业绩如果希望要成长就绝对不会是一天两天就做的到的事, 当然也不用去期待自己可 以在突然之间就好像是脱胎换骨似的换了一个人一样, 因为在销售的这条路上是没有速成的 快捷方式,销售人是如此,而企业主也应该是如此,如果要让自己公司的销售人成长,也绝 对不是只要教他方法和技巧这么简单, 如果没有足够的真功夫就绝对不会有扎扎实实的业绩 出现, 业绩成长百分之千绝对不是梦想, 但是要获得百分之千的成长就必须要下足功夫才办 的到,如果你期待这篇文章是能够提供一条速成的快捷方式出来,那么你可能要失望了,因 为这一篇文章绝对无法满足你的需要.社会越来越进步,在越繁忙的都市里人们的脚步就越快,这时候也会有越多的人期待速 成的成功方式或是业务技巧出现能够让其一夕致富,所以越有噱头的标题就能够越引人注 意,而追求这样的快捷方式无疑就是在浪费精神和时间,因为销售就好像是练武功一样,不 管是古代人还是现代人,只要想成为武林高手就必须要从扎马步开始,没有人能够躲得开, 要知道这世界上有些事就是急不得, 就算是急也没有用, 无可奈何学习销售让业绩成长就是 其中一件急也没有用的事,因为他就是必须按部就班才做的到的事,你会不会很失望呢? 以下是一个可以让任何一个渴望在销售业中成功的销售人业绩成长百分之千的方法,他 看起来可能平凡无奇, 但是他却在我自己和我的学生的身上生成了无比的效果而且灵验无比 所以在这里把他分享给所有人, 当然你可以因为怀疑而不去试这样的一个方法, 也可以因为 相信而让这样的方法成为你生活中的一部份, 甚至是你销售生涯中重要的一部份, 他虽然不 是一个一蹴可几的方法但是他确实是一个力量无穷的方法, 如果你愿意真正的将这样的方法 落实到你每一天的销售生活当中,你的生活一定会到处充满惊奇,你会由衷的说出“哇！真 好,我的收入又增加了！”.1.养成每天早上念半小时至一小时书之后再出门的习惯 很多的朋友每一天都没有一个很好的开始,因为每一天早上总是拖到最后一秒才出门, 最后一秒才进公司, 一个匆匆忙忙汗流浃背的开始怎么可能去期待会有充满惊奇的一天, 有 些人说:晚起是因为晚睡,晚睡是因为工作,其实这不是一个不可改变的习惯,只要给自己 一个重要的理由就可以用一个新的习惯来替换掉这个旧习惯,“因为我想让自己的收入成长 百分之千!”这个应该就是具备有足够力量的理由,养成一个新的习惯“早起是因为早睡,早 睡是因为要每天早上拥有一个好的开始!”.古语有云:一日之计在于晨,早上是一个人的大脑记忆力最好的时候,最适合学习,透 过每

一天的学习可以让自己拥有每一天最好的开始.而且要让学习变成一个习惯, 不是今天 有时间今天看书, 明天有时间明天看书, 因为一天捕鱼三天晒网的读书习惯所得到的成效并 不大,持续不断的学习不但可以学到新知识而且可以训练自己持之以恒的坚持和毅力.早上早起学习还可以训练自己的意志力,因为睡觉是一件很舒服的事情,尤其是冬天时 暖和的被窝更会令人留恋, 当闹钟响起时你是战胜自己起床学习, 还是被闹钟打败继续睡觉 呢?如果可以每一天早晨都拥有一个战胜自己的开始是多么令人鼓舞的一件事呀!古人又有 说过一句话:早起的鸟而有虫吃,因为早起的鸟儿比别人积极,比别人努力,所以他会比别 人拥有更多的机会,去成长更多的业绩.2.做好每日计划表,将自己的目标再次确认

没有计划的人就是在计划失败,利用早上将自己一天要拜访的客数量,拜访路线要如何 走才有效率, 拜访的内容是什么要将这些定好书面的计划, 不要只是靠着自己的大脑用记得, 我们的大脑是用来思考的, 而不是用来记这些繁琐的事物的, 对自己负责任的人是将自己每 一天的工作进度用这些书面的报告去跟自己做汇报并且自己去检查自己, 你自己就是自己最 严格的主管.如果你是一个每一天都不做工作计划而且毫不改进的销售人, 那么我要在这里 祝福你,祝福你的每一天都有一个错误而且失败的开始!当你自己设置了自己的销售目标之后,每一天都要将你的目标重复以下的几个步骤,不 断的做确认, 并且不断的将这个目标放进自己的潜意识当中, 因为不去确认的目标很快就会 因为忙碌的生活或是工作上的挫折而逐渐被淡忘,要记住目标也需要细心的呵护才能够完 成: 步骤一:每一天将自己的目标大声的念出来,就像是背书一样,将他被的滚瓜烂熟,而 且要固定自己背诵目标的次数,严格要求自己每一天都要将这背诵的次数完成.步骤二:将自己的目标用默念的方式在自己的心中背诵,并且将这些目标的字眼一个字 一个字的在大脑中写下来, 而且是不要急慢慢的把他写下来, 而不是把他当成无聊的工作一 般西哩呼噜的草草背完.步骤三:让自己的心情沈静下来,用心的去幻想成功,让成功的画面清晰的在自己的大 脑中出现, 并且透过幻想成功让自己从每一天的早晨就可以拥有一个积极, 兴奋而且充满希 望,愉快,战斗力的开始.3.拜访完客户之后马上做检讨 有很多人无法从自我检讨中获得到最多的经验,他的原因是因为没有做立即的检讨,一 个人可能会因为工作的忙碌或是因为情绪的影响, 亦或是外在环境的种种因素影响, 结果在 自己大脑记忆最清晰的时候并没有将宝贵的经验留下纪录,

这真是一件很可惜的事, 因为任 何一个我们曾经努力过的案例都是我们最好学习的机会教育, 所以一个懂得自我要求自我成 长的销售人,就要能够自我要求从任何的案例当中让自己获得最多的成长.不要让自己留在上一个案例成败的情绪当中,因为留在这样的情绪中只会破坏了立即的 检讨, 不单单是难过或是挫折感会造成自我检讨的拖延, 其实快乐的情绪或是案例所带来的 成就感也会造成自我检讨的拖延, 成熟的销售人要有马上跳脱出情绪牵绊的能力, 要有经验 获得至上的观念, 这样才能从失败案例中学到检讨之后的经验, 也能够从成功案例当中学到 如何让自己更好的经验,而这些经验的获得就是能够做到立即检讨者特别的福利.在立即检讨中可以问自己几个问题然后从中获得经验: 问题一:我做了哪些事说了哪些话是对的,而且是对成交有帮助的? 问题二:我做了哪些事说了哪些话是错的,而且是对成交有阻碍的?

问题三:哪些事做的,哪些话说的,我比以前更进步了? 问题四:有没有因为疏忽而犯了自己不应该犯的错? 问题五:我做了哪些的突破,成长了哪些? 4.将每一个客户都视为百万客户 一个态度很好的客户并不见得就是你的百万客户,而一个态度不佳的客户也不见得就不 是你的百万客户.一个大企业客户并不见得就是你的百万客户,而一个小企业客户也不见得就不是你的百 万客户.一个你很熟悉的客户并不见得就是你的百万客户,而一个你陌生的客户也不见得就不是 你的百万客户.一个稳定发展的公司并不见得就是你的百万客户, 而一个正在创业的公司也不见得就不是你的百万客户.事实上你根本不会知道你的百万 客户是谁,也许他已经出现在你的客户名单中,也许他就是你明天及将要去拜访的对象.一个销售人的机会随时都有可能在身边出现, 是否能够掌握就端看是否已经做好“将每一 个客户视为你的百万客户”这样的心理准备.你的观念和看法决定你对客户的态度,客户也许今天并没有百万的订单的实力,但是如 果有一天他手上有了百万的订单时,你是不是他想要成交的对像呢? 销售人的订单是经过时间日积月累而成的,今天我们种下了什么因,未来就会结成什么 样的果, 当有一天百万订单出现的时后这绝对不会是侥幸得来的机会, 这一定是长期努力所 得到的结果.意外的收获是,当你将一个客户视为百万的客户时你将会发现你对客户的态度,你对客 户的用心,你对于客户的要求,你为客户所做的一切都会和现在有很大的不同,而且当你将 客户视为百万客户时, 你会惊讶的发现客户与你之间竟然会如此的接近, 客户会将你视为朋 友而且无话不谈, 不管是否真正成交百

**第五篇：如何提升卖场销售业绩**

如何提升卖场销售业绩

做销售做到最后，其实大家都明白一个道理，就是在做终端，终端销售业绩不好，其他的提升都是空谈。在工作的过程中，我见过很多的零售经理，一味在抓人力，业绩不好就大声的训示下面的员工，结果适得其反，业绩不但没有做起来，下面的营业员人心动摇，个个喊着要辞职，结果到头来走人的是自己。那么要从那些方面做好终端卖场的业绩呢？？分析如下：

1、商品：最重要的就是商品组合，要根据卖场的定位，来组织自己的商品，别的卖场好卖的商品不一定其他的卖场就好卖，要懂得根据卖场的定位不同来进行货品分流。组合好商品后，紧跟上的就是制订相应的价格带，合理的价格带，也是提升业绩的保障。

2、陈列：好的陈列是最好的导购，要将商品生动化，靠的就是陈列技巧。陈列方法要根据商品的不同来变化，但是有些共同点：商品饱满度，清洁度，价格签的摆放，宣传品的摆放，美观度，可视度，可取度等。

3、布局：卖场重要是保持通畅，要根据顾客的动线，来布局自己的卖场。主展区，辅助展 区，促销展区的商品区分，要懂得利用各展区的优势进行互补。还需要根据季节来布置卖场，让卖场能吸引顾客，更能留住顾客。

4、促销：促销的目标有：让消费者试用新产品或既有产品的策略；促使消费者续购策略；维持消费者长期的品牌忠诚度策略；一定时间提高消费者购买频率及购买数量策略；清除库存策略；促使顾客光临现场策略。促销不是灵丹妙药，无法解决所有问题，更不能做没有主题的促销。促销活动要有创意及率先推出，目标要明确，需要在货品、人力、卖场进行谨慎的规划。做活动的时候一定要造势，做出氛围。活动后一定要对活动进行评估。

5、人力：人员要熟悉商品知识；要了解每一位员工的性格，要了解他们的优点和缺点，要懂得发挥人员的优点；要多鼓励少批评，很多的管理专家都研究过，当人有过错的时候，你猛烈的批评则不如给他一个很适当的激励，这样的效果会更好。人员的服务也是至关重要，现在消费者购买的不只是产品，更多的是考虑服务。

6、库存：合理的库存是资金链正常的保障。要定期的分析商品以下状态：畅销品，滞销品，即将缺货商品，高库存商品，过季商品，并根据分析制订相应的库存处理或补单建议，要制订安全库存标准。库存管理做不好，卖场销售业绩是没有基础保障的，能不能使自己的卖场盈利，很大因素在于库存管理。很多人做到最后，钱没赚到，则只有一堆库存，就是没有做好库存管理的原因。

一、重视、珍惜每一位顾客，要对每一位顾客都要认真耐心对待，真诚为顾客寻找适合顾客的货品。不要以貌取人，不要在直观上认为她不会买的。要永远记住每一位顾客身后都有250个潜在顾客。可能她自己没有钱买，但是让她喜欢，让她享受到我们的“美丽”，她一定会让朋友一起来分享。这时我们何愁没有顾客。

二、开门营业时，门口附近若看不到销售人员随时做好迎宾工作的身影。这样往往会让那些在门外徘徊犹豫的顾客望而止步，影响了我们卖场气氛。请记住招呼成功，便等于销售成功了一半。

三、接待顾客时，销售人员不要受顾客控制（例如：跟着顾客转，问顾客想买什么，喜欢什么，喜不喜欢啊，当自己推荐给顾客衣服一遭到顾客拒绝，就不敢再推了。）要有自己的思路来引导顾客，要跟顾客拉近关系，跟顾客聊天，从聊天中了解顾客的需求和喜好，再有针对性的推荐，然后说明自己推荐的理由。

四、顾客看中一件衣服时，不要就拿这件衣服给顾客试穿，不要等顾客穿好衣服出来了，再问顾客拿条裤子配起来好不好。请记住一定要拿整套给顾客试穿。这样才能为高单打下基础。

五、顾客在试衣时，很多销售人员在更衣室外两个人开始聊天，或者跟旁边的销售人员聊天。而没有去跟顾客聊天，来进一步了解顾客需要、喜好。也没有让助手去拿好下几套适合顾客的衣服。

六、当顾客试穿第一套和第二套时，销售人员往往都说一些统观的话（好看，这件也适合你，你穿这件也很不错），没有说出两套之间在身上的区别，让两套进行对比，通过对比来说明两套能更加全面展示顾客的气质。

七、在促成顾客过程中，往往出现两个销售人员抢着说话，一个没说完，另一个已接下说，这样夹击顾客起不到一点效果。两人配合一定要一主一副应对搭配（80%+20%），避免对顾客夹击。要互补互助，更全面保成交、保高单，同时防止对客人的疏忽。

八、在顾客试完衣服而没有购买，而我们只有眼吧吧的看着顾客离去，没有记下顾客联系方式的时候。请记住不管顾客有没有购买，我们都要留下顾客的电话号码。这是我们最后能从顾客身上得到的回报。否则真的要失败。以后想“报仇”都没有地方可报。顾客资料的多少能反映出我们的经营的好坏，也决定我们的业绩。建立完善的顾客资料，是永续经营的法宝，也反映出销售人员对这个顾客的了解程度。

九、在无客时，销售人员往往喜欢围在卖场中央的货柜聊天，无所

事事，卖场出现区域性真空。特别是销售人员都穿着黑色的工作服，让本想进来的顾客都觉得气氛很压抑，赶快逃离。在无客时，销售人员一定要营造店内忙碌的景象，要去做以下事情：

1、整理并熟悉卖场货品，及时补充卖场断缺货品。

2、清洁店内小范围卫生。

3、试穿、搭配、炒作卖场气氛，来吸引顾客进来。在试穿和搭配过程中，不要为了完成任务一样去穿。一定要讨论货品的款式特点，面料特点，搭配特点，熟悉货号、了解此货品的色、码、价、洗水、保养、库存。多开口讨论，发表自己的意见，吸收别人的观点，训练两人配合的默契程度。每人每天至少试穿4~10套搭配。只要坚持，何愁自己的搭配能力不能提高。贵在坚持！！

4、总结当日的销售问题，找出解决方法。检查昨日的问题是否已改正。

5、电话联络顾客售后追踪和关心顾客衣着。

6、去记货号，记顾客名字。很多销售人员认为这两项工作不是非常重要，这绝对是错误的。打个比方，有人说她是你的朋友，喜欢你，了解你，但她却记不住你的名字，你相信吗？而且，在你形容什么款什么款时，客人对你的推荐早有疑惑，货品都不了解，还说适合我？信任度已大打折扣。还有在你形容货品时，你的助手还不知道你要那一件时，顾客可能已等的不及了。记货号死记硬背可没有用，了解组成货号的款号，面料，颜色“三原色”。多加试穿，多搭配，多找优点卖点，多爱它一点，当你感到“每日30组搭配表”增加的不是工作量，而是销量时，你就成功了。做为一名的销售人员，每件货品都要把它当作自己的孩子，难道你不了解自己的孩子吗？难道你不想让自己的孩子有一个好的归宿吗？答案肯定不知道，只有做了才知道结果。

十、销售人员在卖场不能随便着装，一定要穿出自己的特点，展示

出公司品牌的风格，向顾客传递有关服装的最新信息。一套衣服不要在身上穿超过一个小时，在销售时，一定要穿什么卖什么。

十一、当销售时碰到喜欢特别的顾客，不要欺骗顾客说货品就一件，把自己的后路给断了。虽然第一次得逞，但以后的金山就永远不属于你了。

店铺的销售管理人员,如能在接待顾客时做到以上几点的话,我相信,没有理由会提升不了店铺的销售业绩.

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找