# 你觉得做销售就是忽悠吗

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-10-14

*第一篇：你觉得做销售就是忽悠吗你觉得做销售就是忽悠吗-元芳你怎么看很多企业在进行销售人员销售技巧培训时的主题就是“如何把梳子卖给和尚”，以能拥有将梳子卖给和尚的技巧而沾沾自喜我的建议，你需要从心里去接受每一个人都需要销售去给他们专业的介绍...*

**第一篇：你觉得做销售就是忽悠吗**

你觉得做销售就是忽悠吗-元芳你怎么看

很多企业在进行销售人员销售技巧培训时的主题就是“如何把梳子卖给和尚”，以能拥有将梳子卖给和尚的技巧而沾沾自喜

我的建议，你需要从心里去接受每一个人都需要销售去给他们专业的介绍和建议，而不是功利的以买东西为唯一目的和动机。

当你找到产品的核心价值，并了解客户的需求的时候，你不需要用忽悠来对付客户了，你可以给客户价值和帮助。

给你一个工具叫做FAB法

首先介绍产品的FACT——实事，介绍产品的功能、作用、价值、保障，然后介绍产品的Advantage——优势、优点，介绍产品的优点、优势、不同，最后介绍产品的Benefit——给客户带来价值、好处，从客户角度考虑、客户可以和从产品得到什么好处，价值。

一流营销卖服务 二流营销卖理念 三流营销卖产品,把一个产品卖到一个不需要的地方，这真的叫忽悠。我以前也想用销售来拯救企业，但是很快我就转到了产品定义和开发上。通过市场发现需求，制定出适应的产品和营销方案，然后把它卖出去。

什么是销售，就是把一个好东西以最高的价格卖给需要的人。

营销和销售切记不能混为一谈，两个行业虽然都一个销字，但是其运作是截然相反的。营销是迎合市场变化做出反应，销售是根据产品特性引导市场产生反应。

**第二篇：我觉得你真棒**

我觉得你真棒

初二3班

李帆

每个人都应当有一颗向善博爱的心灵，那么何愁未来的世界不美好动人？它并不在意所谓善举的大小程度，它只在意你所做的是否持之以恒，更要有一双能发现身边善意的眼睛，它会让你的心灵充满着阳光，充满着对未来世界的美好与憧憬，充满着感恩之情。

返校日那天，同学们背着装满作业的书包来到了久别的学校，同学们都进入教室后，班主任开始让各科课代表检查同学们假期作业的完成情况。过了一会儿，语文课代表来到了我们组检查起了古诗的默写情况，我身后陈越翔的声音悠悠传来：“李帆，李帆，那个你带《经典诵读》了没啊，我忘带了，借我一下。”我回过头，从书包中翻找了出来，递给了他：“喏，给你。”他回了句：“谢谢了啊！”

就这样，上午的时光一晃而过。在临走前，我总觉得落了什么东西，在第三遍翻了课桌后，发现并没有忘带什么，我和周迎欢一起离开了教室。

一天清晨，我照按假期计划准备背几首古诗，却怎么也找不到《经典诵读》，书包翻遍了，书桌上也找遍了，却仍然不见踪影，我开始细细回想，到底放在哪了呢？“哦，原来是落在陈越翔那边了，我忘了拿回来！”我突然想了起来，赶紧给李伟杰发了QQ，让他转告陈越翔一声，过一会儿，李伟杰回了过来，转告了陈越翔约定还书的时间。

第二天的下午1点，陈越翔在立人中学门口早早地等待着，烈日张牙舞爪地炽烤着大地，他有些汗流浃背，身后的T恤衫被汗水浸湿了一部分，他从炼化赶到了镇海就为了还书，开口第一句就是：“对不起啊。”其实我早就原谅他了，这么有责任感，有担当，不原谅也说不过去啊，心里笑道：他腼腆道歉的样子真是好玩极了。

**第三篇：老师觉得你很棒**

老师觉得你很棒

——刘雨彤（西羊市）

近段时间，“虐童”一词在人群中口口相传，事件沸沸扬扬，新闻媒体曝光了个别幼儿园老师的虐童事件，最近，又一起升级版的虐童事件被家长曝光，该幼儿园为大型连锁幼儿园，在教育行列属于名列前茅的学校，事件曝光后，红黄蓝幼儿园引发热议，真相仍在调查中，但接二连三的虐童事件刺痛公众的神经。可想而知，作为上市公司的红黄蓝幼儿园将因为这场丑闻而付出巨大的代价。

我们想想，一个月5000多的学费已经属于贵族学校，但是这样还不能保证我们孩子的安全，那么拿什么来保障孩子的安全和童年。

孩子的安全，不能托付给人性中善的觉醒，而要防止人性中“恶”的爆发。

虽然事后有老师被停职调查，可是这些老师是不是真的意识到自己的所作所为对孩子的心灵造成了莫大的伤害？作为学生的引路人，我们应该怎么提升教师的道德素养呢? 通过赏识激励，让教师充满自信的投入工作。

我们要求老师应该不断的激励学生，用赞赏的眼光看待学生，用激励的方法促进学生的发展，每个学生都有闪光点，我们应该发现他们的优点，多鼓励。

小学校长就曾说过，我们不知道校车里坐的哪个学生会是未来的某一行业的佼佼者，所以作为老师，是要遵从师德，尊重学生，要用善来引导学生，发现学生的闪光点。一句“你真棒！”就能让学生充满自信的学习和上课。

只有童心才能唤醒爱心，只有爱心才能滋润童心。“老师觉得你很棒！”

**第四篇：你觉得对不？**

哲理1、2、3、4、你看别人好，别人不一定看你好、你对别人好，别人才可能对你好。你副出的多了，得到的也会多。你爱别人，别人才可能爱你！

**第五篇：你是做高尔夫销售吗**

你是做高尔夫销售吗？ 高尔夫营销培训目标——销售人员应具备的8项能力 文/勾智宏 没有任何企业不重视营销工作，也没有任何企业不作销售培训工作，高尔夫球会当然也不例外。但是，高尔夫球会的决策者们无不对销售人员的培训支出与销售业绩收入的不对称而烦恼。这种烦恼带来的表面结果就是营销培训工作得不到足够的重视。构建一支纵横江湖战之能胜的销售队伍是未来高尔夫企业的核心竞争力的重要内容，应当为大多数高尔夫球会高层的共识，如何通过培训工作达成这一目标却是没有得到应有的关注。其关键问题是没有认识到如何尽兴卓有成效的培训工作，营销工作到底应该达到怎样的目标。笔者认为解决这一问题首先得明确基本目标，即销售人员应该具备的8项能力，之后如何展开人员招录、岗前培训、岗上培训等阶段性培训以及自修、沙龙、恳谈会、交流会等形式的团队学习才能够水到渠成。

一、修炼良好心态 工作充满\*\* 高尔夫销售人员大多在初入行时都没有充分的思想准备，对高尔夫尤其是营销工作缺乏正确的认识。大部分不仅没有必要的知识准备，更重要的心态问题成为销售效率低下乃至造成企业销售人员频繁流失。不管是学什么专业的高校毕业生或是其他行业的职业人，想进入这个行业并把其作为一个事业来做必须得有两个思想准备，首先是热爱营销，并愿为之倾情倾力付出。同时应该对销售工作有个大体的了解，那就是营销工作不仅仅是营销思维的充分发挥和利用，更是一种体力支出和艰苦的工作，是个实战性很强的工作。其次是高尔夫营销不仅是卖会员卡或豪宅，而是推广一种高尚的生活方式，更是一种服务工作。日常工作大多是与成功人士面对面、一对一销售，而且这种销售不是推销一种有形产品，对客户情感因素、潜在需求、产品延伸价值的挖掘与把握都比其他销售工作要求更高。这是对知识、能力、心态的极大挑战。自卑、恨富、卑恭等都是必须首先克服的障碍。通晓这些之后踏入这个行业，才会有良好的心态，饱满的热情，遇到困难和挫折后才能有高质的情商调节自己，坚忍不拔，不见难思退。从而才有可能在这个行业做强做深有所发展乃至有所建树。不断提升自我，在失败中升华是销售人员必备的基本素质和适应销售工作的内驱动力。只有这这个内因的基础上，才能谈锝上爱岗敬业，勤于职守。球会应当经常举办心态激励方面的讲座和沟通会，尤其形成团队精神对良好心态的形成大有帮助。再者，要建立销售顾问式培训机制，选拔优秀的主管担任培训助理，随时在工作中给与情景领导式的激励。为使培训更有成效，有条件的球会还可以请外脑辅助全程的培训（包括顾问式培训）。

二、全面知识素养及快速学习能力提升 营销知识体系，如：公司的整体情况、产品的知识、行业状况、竞品的信息、公司的销售政策等等都是销售人员必须掌握的最基本知识。此外还必须掌握一些工作的基础工具，比如swot分析、鱼骨图、调研报告撰写等。另外CI体系乃至广告方面的定位、USP标准品策略等等有很多的营销知识需要学习，还有很多新兴的营销知识需要更新，比如对渠道的看法、对终端的认识、整合营销、营销价值链、战略区域市场等很多新的课题和学派的知识需要我们去研究和探讨，这样才能把销售工作进入到由就业－专业－卓越的职业人健康发展之最佳状态。由于销售的不是普通商品，面临的不是普通客户，所以除了营销方面的专业知识以外高尔夫销售人员需要具有更加广泛的文化、历史、体育、政治、人文甚至宗教等方面的素养。日积月累的知识时必须的，但是为了应对随时地挑战快速学习能力的培养却更加重要。高尔夫销售人员随时会遇具有不同知识的客人甚至会与某方面的专家打交道，要想与客户建立关系首要的的问题是应当与客户将同样的“语言”，沟通首先是建立在双方又共同的话题基础之上的。有了勤勉良好的学习习惯，销售人员还应该善于总结，把工作中的一些经验和精华总结出来，以指导今后的营销工作。无论是成功的经验、失败的学费还是点滴的积累都应该成为一种实践上升和提炼后的作业指导书和精华。关于公司的基础背景知识球会自身的培训可以解决，但是销售人员应该拥有的其他知识单靠自学是很难的。球会在这方面应当聘请外脑给与系统的、持续的培训，辅之于内部培训是的工作和自学才可以让销售人员的素质持续提高。事业型的球会一定树立起建立高素质、稳定的销售队伍的理念才能够支撑深度培训的构想。事实上人员的频繁流动给球会造成的隐性损

失远远大于建立稳定队伍的投入。

三、高尚生活情趣的培养 “人以类聚”，高尔夫销售的客户大多是社会经历丰富、眼界开阔、见识广博得认识。这类人一般会将非同类拒之门外，这也就是许多从业人员认为“陌生拜访”是最难以逾越的鸿沟的根本原因所在。要想摆脱被客户排斥的悲惨境地，唯一的办法只能是加强自身的修炼。在生活、工作等方面研究所面临客户的特点，使自己尽快具备这些特点或掌握这些特点的表象形式。从穿着、言谈、举止、情趣等方面注意日常习惯的培养。尤其仪容仪表方面的礼仪知识必须具备，在见客之前要认真检查自己、演练自己。需要强调的是，一般销售人员不可能在骨子里与所面对的客户成为同样的人，因为客户的那些特性、那些知识、那些见识等不适一朝一夕拥有的。在某种程度上高尔夫销售人员应当具有一定的表演能力，这种能力可以令客户看起来像同类。好的演员总是能够在最短的时间里了解角色特点并能够将它演绎得栩栩如生。球会在培训方面不仅应当聘请外脑做商务礼仪方面的培训，还应当营造适宜的行为规范的氛围引导销售人员良好生活的追求。

四、自我管理能力的修炼 高尔夫营销的特性是一对

一、面对面的沟通，所以高尔夫销售人员的自我管理能力、单兵征战的能力要求相当突出。自我管理能力包括：计划能力、时间管理能力、调研能力、应变能力、沟通能力等等。此外还必须养成良好的管理工作的习惯，比如每天做工作日志和工作计划、针对下一天工作的信息收集、见客户前的排演、将客户信息分类管理等。

五、顾问式销售能力修炼 “喂养”是最有效的营销，很多时候潜在客户不可能很快变成成交客户。所以发展客户就像是种庄稼要有播种、育苗、护养、收获的过程，有时这个过程甚至比较漫长。要喂养客户需要有顾问是服务的能力，也就是说除了成为销售的客户之外作为高尔夫销售人员还应当在潜在客户的很多需求层面被需求。比如客户可能遇到子女教育问题、房屋装修问题、健身保健问题等等，销售人员每增加一个层面与潜在客户建立沟通，每增加一项好的建议，就为自己未来的成交增加一份胜算。如果能够成为他们诸多方面的“顾问”则不仅该潜在客户会变成成交客户，他还会成为你销售工作的强有力的“帮手” 作为“顾问”在学习上，是短跑高手，快速学习力乃是核心竞争力。与潜在客户交往一定的谦恭是必要的，单不可一味的虚心，否则客户往往会心虚。所以，我们更提倡快速成为行家里手，成为客户的老师，这才是上策。自我管理能力在录用阶段可以作为一项考核指标，但是许多没有经过正规教育或规范公司工作经历的人员这方面的能力参差不齐。员工日之后乃至工作过程中是否自觉养成好的自我管理的习惯还需要球会营造出良好的学习氛围。请专门的讲师给与培训、讲座虽然可以传授科学的方法，真正使得员工掌握、自觉应用仍需要在持续的工作各过程中培养。

六、创新观念与意识的修炼 高尔夫销售的独立性就决定了从业人员须有独创性。所有的学习都离不开实践工作，销售的行业更是\*\*作性和时间性很强的工作，所以营销人员一定要在掌握基本的营销理论的基础上，不断实践不断总结，这样才会纵向发展有所成就。在现代营销中区别传统计划经济销售的主要靓点就是永远首倡创新。因为在供过于求的买方经济里，只有有价值的创新营销才能在营销中利于不败之地，也是营销人孜孜追求的目标。

七、敏锐的洞察力和市场反馈能力 销售人员活跃在市场的一线，对竞品的市场信息包括重大举措、恶性竞争、新品上市、本司市场现状等信息往往先知先觉。销售人员应该有着敏锐的市场感觉，及时收集分析市场的信息，并作以缜密的分析及时上报反馈给上级领导，以利于公司营销领导层及时决策，趋利避害。创新意识和洞察力大部分人都有，之所以人们很少有成新成果主要是由于缺乏动力或者不掌握创新的方法。方法可以通过公司组织的专题培训解决，动力问题则需要建立起一种激励机制，尤其是用方法的培训和工作的赢到让员工感受到自强的收益。

八、基本的应酬能力和神入能力修炼 很多营销界的人士不爱触及这个话题，往往一语避之。但按中国的几千年文化底蕴和社会形态来看，注重人情和礼尚往来等传统注定中国营销界的实战人士不能完全抛弃这一俗之又俗的沟通方式。不管你的营销管理如何规范，你的管理人士素质如何的高，往往都逃脱不了吃饭喝酒等俗套的东西。所以营销人员适当参与一些应酬是必须的，也是各级营销人员必备的素质之一。而且

面对很多异地陌生的准客户，销售人员要具备一定的神入能力，通过办公室以外的场合与潜在客户交往更能够获得他们更多的信息。神入是获得超支信息的的重要手段更是促成交易的必须要素。许多销售人员并不善于应酬，其根源是心态和技巧问题。球会可以将组织内部的交流会和沙龙之类的活动作为一种培训活动针对员工们经常遇到的问题引导大家讨论，也可以邀请相关的咨询师或培训师参与使得这项工作更有成效

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