

<<中国推销员最容易犯的101个错误>>

图书基本信息

书名：<<中国推销员最容易犯的101个错误>>

13位ISBN编号：9787504460578

10位ISBN编号：7504460575

出版时间：2008-3

出版时间：中国商业

作者：张与弛

页数：267

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<中国推销员最容易犯的101个错误>>

### 内容概要

《中国推销员最容易犯的101个错误》主要总结了推销员在推销过程中最容易犯的各种错误，并分析原因，告诉推销员直接的工作方法和技巧，文中所介绍的推销员常犯的错误，是在分析国内无数推销前辈和推销人员失败教训的基础上得来的，可以让推销员引以为戒，避免犯错误，少走弯路，以便迅速踏上成功之旅。

《中国推销员最容易犯的101个错误》中的每个错误分三部分来论述，第一部分：引以为戒。采用生动详实的错误故事或案例，抛砖引玉，使读者对推销中所犯的错误的深刻的体会，从而产生心理共鸣，引起应有的警觉。

第二部分：深入分析。

针对故事或案例进行更进一步的解释和分析，揭示出所犯错误的实质，给读者以豁然开朗的感觉，进而从更深层吸取经验教训。

第三部分：正确方法。

告诉读者怎样避免错误的发生，即使错误发生，怎样去改正，从而做得更好，更棒。

## &lt;&lt;中国推销员最容易犯的101个错误&gt;&gt;

## 书籍目录

第001个错误对自己没有信心，能力发挥被钳制第002个错误客户面前低三下四，有失尊严丢订单第003个错误不为客户着想，死缠烂打令人烦第004个错误走不出失败的阴影，陷入不断失败的泥潭第005个错误缺乏耐心，不能将沟通进行到底第006个错误骄傲自满，原来的成功变为绊脚石第007个错误没有明确的目标，无的放矢难突破第008个错误面对顾客三心二意，让顾客缺少被尊重感第009个错误“我不可能做到”，负面意识销蚀挑战勇气第010个错误看不到市场需求点，创造业绩全凭运气第011个错误对产品认识不清，无法解除客户疑虑第012个错误只求提高眼前销售业绩，断绝后续利润源头第013个错误没有强烈的企图心，在未流推销员行列徘徊第014个错误不相信自己推销的产品，让客户心中产生怀疑第015个错误满足所取得的成绩，危机在安逸中降临第016个错误不会说话，拙言一句引起反感第017个错误一拖再拖，错过最佳推销良机第018个错误排斥竞争对手，反而给客户作另外选择提了醒儿第019个错误对客户一无所知，盲目行动遭回绝第020个错误缺乏工作激情，无法缩短与顾客间的距离第021个错误不注重自己的仪表，导致公司产品贬值第022个错误礼仪不周，忽略身边“小人物”第023个错误不适时宜打破沉默，让顾客心生反感第024个错误在困难面前打退堂鼓，成败之间只一步之遥第025个错误缺少推销技巧，无法引起顾客兴趣第026个错误欺蒙客户，销蚀顾客的信任第027个错误做事无计划，焦头烂额成效低第028个错误不了解客户的真正需求，只能碰一鼻子灰第029个错误不善分析市场，看不清“潜力股”第030个错误以貌取人，因个人偏见丢掉客户第031个错误举止粗俗无礼，在无形中得罪客户第032个错误不懂倾听大唱独角戏，忽略顾客感受失去生意第033个错误过分夸大产品功效，顾客心中生疑惑第034个错误被情绪左右，喜怒形于色吓跑顾客第035个错误不重小节，忽略第一印象的作用第036个错误缺乏礼貌，小细节也会成为大障碍第037个错误表情沉重，让顾客感到不舒服第038个错误不尚学习，知识浅陋出洋相第039个错误缺乏亲和力，无形中与客户拉大距离第040个错误缺乏幽默感，气氛沉闷无法顺利交流第041个错误语言华而不实，难以让客户信服第042个错误管不住自我，因生活放纵而荒废事业第043个错误说话太过直接，让顾客感到尴尬第044个错误对客户困难视而不见，追求业绩而失人心第045个错误不善于从自己身上找原因，不断重复犯同样的错第046个错误不给顾客开口说话机会，喋喋不休招人烦第047个错误过分热情，让对方不知不觉中提高警惕第048个错误无法面对突发情况，从而导致成交失败第049个错误电话预约不得体，刚刚开口便遭拒绝第050个错误无法妥善安排时间，忙忙碌碌难以出成效第051个错误马虎大意弄错目标，致使交谈气氛变尴尬第052个错误等生意上门，看不到客户潜在的需求第053个错误直奔主题谈推销，太过唐突遭拒绝第054个错误闲置样品辅助推销手段，降低了说服的力度第055个错误小节上大意，使以前的努力付诸东流第056个错误受思维定式的局限，无法创造更高更好的业绩第057个错误不善缔结人际关系，客户资源狭小第058个错误缺乏积极主动性，成功不属于等待的人第059个错误寻找不到客户，卖不出去产品第060个错误不懂提问技巧，给客户拒绝机会第061个错误销售报价无技巧，客户声闻顿止步第062个错误推销时据理力争，语言过激伤客户第063个错误迫切希望成交，让对方心里产生疑问第064个错误不知做出适当让步，陷自己与两难困境第065个错误内心过分担忧，限制自我能力发挥第066个错误不会开发新客户，只好自打退堂鼓第067个错误约见电话目的含糊，引起反感遭拒绝第068个错误对成交表现心切，终使自己陷被动第069个错误服务从成交后停止，销蚀公司和自我形象第070个错误会说不会听，找不到客户的抗拒点第071个错误不善表达对客户的感激之情，冷落客户遭背叛第072个错误有礼却无“理”，好心办坏事第073个错误赞美言不由衷，适得其反遭人厌第074个错误不懂放弃，误将固执当坚持第075个错误视客户异议为刁难，处理不当成仇人第076个错误售后服务有名无实，客户无法得到真正满足第077个错误态度急切促成交，客户心中生疑问第078个错误开场白唐突乏味，把希望扼杀在摇篮中第079个错误不会“套近乎”，拉不近与客户之间的距离第080个错误说话语气冷冰冰，让对方主动逃避第081个错误甘于平庸，找借口不找办法第082个错误不善察言观色，不识客户眉眼高低第083个错误凡事只看表面，因主观臆断丧失良机第084个错误有错不改，巧辩失去客户信任第085个错误只拜访一次，成不成交易靠运气第086个错误雾里看花，看不清决策人第087个错误因“不”而止步，无法真正明确顾客意图第088个错误缺乏修养，不良习惯毁前途第089个错误不善引用具体事例，言语空洞无说服力第090个错误不善谦虚，让客户缺少优越感第091个错误找不准对象，白费口舌乱缠一气第092个错误不考虑客户是否方便，贸然拜访吃闭门羹第093个错误看不上小客户，忽

## <<中国推销员最容易犯的101个错误>>

视了客户消费的增长力第094个错误办事太教条，无法打破自我发展局限第095个错误无视客户的抱怨，让客户感受不到尊重第096个错误全盘托出，丧失主动第097个错误犹豫不决，抓不住签单时机第098个错误不给客户考虑时间，打乱客户购买流程第099个错误读不懂客户的肢体语言，误解客户本意第100个错误推销对象模式化，心存偏见失订单第101个错误圈地不种地，没法形成固定的客户群

## &lt;&lt;中国推销员最容易犯的101个错误&gt;&gt;

## 章节摘录

第001个错误 对自己没有信心，能力发挥被钳制 在推销的过程中，并不是推销员与自己所接触的每一位顾客都会达成成交，遭到拒绝是再正常不过的事情。

然而，事实中大多数的成交便是建立在顾客的这种拒绝之上的。

我们只有相信自己能够有信心去消除这种拒绝，有能力解决这个问题，那么我们便可以获得成功。

可惜的是，在现实中，许多的推销员并没有认识到这一点，而是在经历了一两次拒绝之后，便对自己产生了怀疑，向自我输入了一种负面的信心：我没有能力做好这件事情。

试想这样又怎么能取得好的业绩呢？

引以为戒： 在中关村某财务软件公司有一位叫贾荣的推销员，上班第一天就信心百倍地出去推销财务软件，结果吃了闭门羹，他失望极了，回到公司向部门经理诉苦：“经理，在那家公司推销是根本不可能的事情，我一去就被拒绝了。

而且我觉得我根本做不了推销工作，不适合做推销员。

” 经理鼓励他说：“你不要这样限制自己，你为什么不再试一试呢？

你要相信自己。

” 第二天，贾荣抱着试试的心理又去那家公司，他告诉自己要争取向每一个人推销的机会。

可是，在和客户谈话的过程中，“我不适合做推销员”的念头不停地在脑海里闪现。

他越来越没有了信心，沮丧地离开了那家公司。

深入分析： 工作中有许多推销员像贾荣一样，他们曾经意气风发，为成功而努力奋斗，但是往往事不尽如人意，几次打击之后，开始怀疑自己的能力，丧失了信心和勇气，渐渐形成了懦弱、不敢拼搏的心态，害怕去面对客户，害怕面对工作中的所有问题，从而不断降低自己的期望值，最终变得无所作为。

著名的“跳蚤变爬蚤”的实验相信大家听说过，跳高冠军跳蚤之所以在被玻璃罩罩住之后，一次次降低跳跃高度，最后即使拿走了玻璃罩它也只是在原地爬而不跳，就是因为它认定自己跳不出玻璃罩，这就是众所周知的“自我设限”论。

推销员一旦戴上“自我设限”的帽子，是无论如何也不会推销成功的。

正确方法： (1) 认识自己 自古道：人固有自知之明，一个人只有认识自己，了解自己，才能扬长避短，发挥自身优势。

做为推销员，这一点显得尤为重要，你只有真正认识自己，了解自己，才能客观准确的评价自我，不断地完善自身。

(2) 赞美自己 任何一个人都希望，也需要得到别人的赞美，这是人类的天性。

当一个人得到赞美时，他的内心就会产生一种超乎想象的力量，并由此而做到很多原以为不可能做到的事情。

但是，对推销员来说，得到的赞美机会很少，更多的是要面对客户的责难、讥讽、嘲笑。

没有人为你喝彩时，你要学会自己给自己鼓掌，学会赞美自己，坚强地面对一切挑战。

当你赞美自己时，你的精神状态是积极的，这样就能有效地激励你去好好努力工作。

这种赏识自我的心态也会让你走出自我设限的误区。

(3) 鼓励自己 你要不断地鼓励自己，使自己的心理始终处于一种积极的状态，这样就可以让你从失败的境地走出，从而勇往直前。

你要经常对自己说：我今天做不好并不代表明天也做不好，明天会好的。

第002个错误 客户面前低三下四，有失尊严丢订单 无论你面对是什么样的客户，作为推销人员都要牢记：他只是你的客户，你们之间的关系是平等的。

千万不要因为对方的身份地位显赫而感到压力（或者是为了能达成成交），不知不觉中将自己放在要比客户低的位置。

其实，这样做并不能对成交带来任何的益处，反而会带来相反的效果。

引以为戒： 刚步入推销业的于永平常是一个很自信的人，善于言辞。

可是当他向别人推销时，却完全变了一个人，面对客户，他总觉得自己低人一等。

## <<中国推销员最容易犯的101个错误>>

特别是去见那些老总级别的人，他无形之中就觉得自己比客户矮了半截。

可是要想推销成功，就必须多接近这些大人物。

他所面对的第一个名人是一家合资公司的董事长。

经过多次预约才能见到那位董事长，于永一走进入那装饰豪华的办公室，就紧张得不得了，浑身打颤，甚至连说话的声音都发起抖来。

他好不容易控制自己不再发抖，但仍然紧张得不能把一句话说完整。

董事长看着他，感到很惊讶。

终于，他佝偻着背，结巴似地说：“董事长……，啊……我早想来见您了……啊……我是来推销……啊……”，他那副点头哈腰低三下四的样子把董事长吓坏了，以为他有什么坏的企图。

可想而知这次推销有多么失败了。

深入分析：推销员最大的忌讳就是在客户面前低三下四，过于谦卑。

有些推销员还未到正式谈判就已经矮人三分了，抱有这种心态最终只能像上文中的那位推销员一样一无所成。

如果你认为自己低客户一等，看不起自己，你就休想让别人看得起你。

表现懦弱、唯唯诺诺，根本不可能得到客户好感的，反而会让客户对你非常失望，甚至对你的缩手缩脚很反感，因为你的表现证明你不是一个光明正大的人，是个不可信赖的人，那么他对你所推销的产品就更不可相信了。

卑躬屈膝的推销，不但会使你所推销的产品贬值，也会使你的形象和人格贬值。

正确方法：（1）正确评价自我价值 卑微的想法源自对自我价值的忽视。

一些推销员，在从事推销工作时，常为自卑而感到苦恼。

站在客户面前时，总会变得局促不安，结结巴巴地不知道自己在说什么。

总觉得在人家面前自己非常渺小。

这是你自己的心理在作怪，只有肯定自己的价值才可以改变这种心理。

（2）克服对大人物的恐惧 你有没有向大人物推销的经历？

你有没有想过把你和你所推销的产品介绍给那些有实力的大人物？

如果没有，这说明你还是缺乏勇气与信心。

恐惧是因为勇气不足，你不妨承认自己没有足够的勇气面对那些功成名就的大人物，并把这点牢记在心中。

以后见得多了，你心中的勇气自然就增加了，恐惧也就慢慢消失了。

其实，那些老板级别的大人物并非是不可以接近，实际上，平易近人也是他们可以成功的原因之一，只有少数人看上去比较高傲。

他们其中很多人是愿意听取新主意的，而且也喜欢和普通的推销员相互沟通。

所以，你不要仅仅因为恐惧这个理由而不敢去争取与那些可以成为你准客户的大人物结识的机会。

要知道，这类人物都是决策者，只有他们能让你在推销上更上一层楼。

（3）正确认识推销工作 实际上每个人都在进行自我推销，不管是什么人，从事何种工作，无论你的愿望是什么，若要达到你的目的，就必须具备向别人进行自我推销的能力。

只有通过自我推销，才能取得成功，才能实现自己的美好理想，达到自己的目的。

现代社会是一个推销社会，每个人都需要推销，都在从事推销，都无时无刻不在推销自己的思想、观点、产品、成就、服务、主张、感情等等。

可以说，每个人都是“推销员”。

所以，推销员要正确认识自己的工作，不要认为自己是卖东西的就低人一等。

如果有谁瞧不起推销这门职业或者瞧不起推销员，你就可以理直气壮地告诉他：“正是由于我和像我一样的人在从事销售工作，你才能拿你挣的全部收入买到东西，享受到我们为你提供的服务。”

人人都是推销员，任何事情归根结底都与推销有关，只是你是“专职”的，他们是“兼职”的。

（4）保持平等 科学研究证明，交流双方位置的不同对人的心理是有很大影响的，所以，推

## <<中国推销员最容易犯的101个错误>>

销员在推销过程中，要尽量与客户站坐平等，才能心平气和地开展推销工作。

如果你的位置相对较低就会影响你情绪的稳定，会感到强烈地不安，好像对方高高在上，而你则“位卑屈尊”。

因此推销人员与顾客面谈时，起坐要尽量与对方保持一致。

对方站着，你也站着，若对方坐着，你也要坐下来，与他保持同一水平线。

第003个错误 不为客户着想，死缠烂打令人烦 虽说推销中的许多成交是建立在客户拒绝的基础上的，于是在许多的推销员的心目中留下这样的一个印象：认为只要自己能有毅力坚持下去，就可以获得成交，可是事实上并非如此。

如果我们不能真正对顾客的心理有所了解，不为客户着想，你的毅力和坚持，只能吓跑客户，吓跑有可能取得的订单。

引以为戒： 有一位推销员在推销产品时是这样做的：“杜先生，我们现在做促销，有一些优惠政策，如果您买了我们这种产品，可以享受免费旅游。

” “你们的这些优惠对于我来讲没有意义。

我要买这种商品，首先考虑的是对我们有没有实际用处，其他的优惠都是次要的。

价格再低，商品质量太差也是不行。

” “这个您不用担心，我们公司专业的咨询师，他们会针对您的具体情况给您提供您需要的产品。

” “我觉得我不需要这种产品，没有必要去搞什么咨询。

” “我可以向您保证这种产品的质量绝对是一流的。

而且还能免费旅游，这是多么难得的机会呀，错过良机是非常可惜的。

” “我不需要，我不买。

” 杜先生坚决地拒绝了这位推销员。

深入分析： 很多推销员在推销产品时，会犯这位推销员一样的错误，一厢情愿，自以为是，不设身处地地为客户着想。

抱着一种错误的心态，不清楚客户为什么要购买自己的产品，只认为让他们买了产品，自己得到了利益就行了。

抱着这样心态的推销员，是一定不会拥有忠实客户的。

纵观那些成功的推销员，或者说业绩突出的推销员，他们之所以业绩出色，推销成功，就是因为他们的价值观念、行为模式比一般人更主动，他们的心态比一般人更积极，绝不会不为客户着想。

为了推销自己的产品，绝不会缠着客户，不厌其烦地向客户介绍自己的产品，死缠烂打，不停地打扰客户。

那种只想着把东西卖出去自己赚钱，不为客户着想的心态是要不得的。

只有积极地为客户着想，“以诚相待、以心换心”，才是长久之计，这也是推销员对待客户的基本原则，更是推销员成功的基本要素。

正确方法： (1) 站在客户的立场 当一个推销员站在客户的角度去考虑问题时，就能够比较正确而且也容易抓住推销的重点了。

一个成功的推销员最重要的品质是保持一种积极主动、设身处地地为客户着想的心态，只有站在客户的角度去思考问题，才能理解客户的观点，才会知道客户需要的是什么，不需要的是什么。

也只有这样，你才能推销成功。

当你以为客户着想为原则去行动时，也许不得不放弃眼前利益，但是，你不用担心，因为你会因此善举而获得更加长远的利益。

(2) 尽量为客户省钱 处处为客户着想，不仅仅是想客户之所想，急客户之所急，而且还要让客户看到实惠的东西省了钱，只有你为他办了实事，而且还最大限度地为他省了钱，这样你才能与客户保持长久的合作关系，并由此而提高你的销售业绩。

(3) 本着双赢的原则 推销员在推销产品时，应本着双赢的原则，在考虑自身利益的同时，也要考虑顾客的利益，只有做到互惠互利，才能推销成功。

只有让客户有利益，你才会有利益。

## <<中国推销员最容易犯的101个错误>>

只有站在双赢的角度思考问题，推销之路才会越走越宽。

“顾客就是上帝”这一观念时至今日已成为推销的信条和法宝。

日本日立公司广告课长和田可一就说过，“在现代社会里，消费者是至高无上的，没有一个企业敢蔑视消费者的意志；蔑视消费者，只考虑自己的利益，一切产品都会卖不出去。

”所以，推销员在推销产品和处理与客户之间的问题时，一定要抱着双赢的心态，本着互惠互利的原则行事，这样你的销售业绩会在悄然不觉中突飞猛进。

第004个错误 走不出失败的阴影，陷入不断失败的泥潭 正如有位优秀的推销员所说的一样：推销就是在不停地面对拒绝和战胜拒绝的过程。

对任何一名想在推销行业做出一番成就的人来说，在遭受到拒绝和经历了失败后，并不是在拒绝与失败而充满抱怨，而是应当及时调整心态，走出失败的阴影，才能有所建树，否则便会陷入不断失败的泥潭。

引以为戒： 有一次，一家知名的公司准备招聘一批推销人员，录取的名额只有5人，但是报考的却有几百人。

经过笔试和面试两道关卡，通过电子计算机计分，最后终于从中选出了5名佼佼者。

总经理在过目录取者名单时，发现面试时给他留下深刻印象、笔试成绩也特别出色的程飞竟然榜上无名，总经理感到很奇怪，马上叫人调查情况，复查考试分数统计情况。

结果发现，程飞综合成绩实际是名列第三名，只因电脑出了故障，把分数和名次排错了，致使程飞意外落选。

总经理当即发了录取通知书，派助手给程飞送去。

第二天，给程飞发通知书的助手带回了一个惊人的消息：程飞因没有被录取而跳楼自杀，录取通知书送到时，他已自杀身亡了。

听了这个意外的消息，总经理沉默了好长时间。

助手惋惜地说：“可惜这样出色的一位青年，我们没有录取他。

” 总经理若有所思地摇摇头说：“幸亏我们公司没有录用他。

像这样心理承受能力差，一击就倒的人是绝对干不成大事的。

” 深入分析： 这位总经理说得很对，如此不堪一击的人，注定是个可悲的失败者。

作为一位推销员应该明白，在工作中出现失败并不是一件坏事情，反而可以当作一种智慧和资格更容易地被各大公司所接纳。

因为很多公司都坚信，推销员经历过失败的，他们的毅力会更坚强，经验也更丰富，处事也会更加成熟。

因此当你面对挫折失败时，不要害怕，不要灰心，更不要退缩。

纵观历史长河，没有哪个成功者的背后没有经历过失败。

身为推销员，当你向别人推销你的产品时，也是制造拒绝和失败的过程。

既然你选择了推销行业，就避免不了经常遭到拒绝和失败。

如果没有接受挫折、失败的勇气，没有从挫折、失败中走出来的豪气，你就不可能在推销中获得成功。

。 正确方法： （1）保持良好的心态 推销员在每一次的推销过程中都会面临失败与挫折的挑战。

所以，非凡的意志力是每个推销员必须具备的，只有坚强的毅力，才会推销成功。

任何问题的产生几乎都与心态有关，心态很奇妙，它会产生神奇的力量。

心态决定成败。

要想取得成功，推销员首先就要改变自己的内在，保持一个良好的心态，继而才能由此指导自己的行为。

良好的心态也就是积极的心态，它可以让你看到有利的方面并使你产生积极的精神动力，全力以赴地朝着自己的目标努力。

而消极的心态则刚好相反，不但会使你的心灵饱尝痛苦，还会束缚你的手脚，让你一事无成。

所以，良好的心态是推销员的重要因素。



## <<中国推销员最容易犯的101个错误>>

良好的心态能够让你由平庸到卓越，由怯懦到勇敢，由脆弱到坚强。

事实上，推销成功的80%来自于心态。

推销员只有在冷遇面前不灰心，在挫折面前不低头，在失败面前不气馁，始终保持积极乐观的良好心态，才能取得优秀的销售业绩，打造与众不同的销售生涯。

(2) 从哪儿跌倒，从哪儿站起来 .....

## <<中国推销员最容易犯的101个错误>>

### 编辑推荐

推销的失败始于失败的推销。

《中国推销员最容易犯的101个错误》是从中国500多名推销员所犯过的错误中，总结归纳出来比较有代表性的101个错误，并对这些错误的成因和规避方法进行了深入的剖析。

《中国推销员最容易犯的101个错误》就像一位推销员的医生一样，给中国500万正在工作的推销员解除错误的病痛，让推销员真正感受到药到病除的效果。

读完《中国推销员最容易犯的101个错误》，你会发现自己进入了另一个新境界，对推销工作有了更深一层的理解，推销对你来说变得容易了许多。

少犯错误就等于多成功，你会从《中国推销员最容易犯的101个错误》中受到启发，知道什么该做，什么不该做，知道哪里该深，哪里该浅，你的推销之路会走得更踏实、更稳健。

如何从别人的错误中获取成功的密码，作出更完美的决策，这才是“错误”教给我们的课程。

人生在世，唯有不犯错误，才能走上成功之路。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>