

# 业绩冠军魔咒是怎么来的--如何让销售的业绩翻番？-股识吧

## 一、谁能告诉我保险推销员原一平的38种笑是什么？

- 1 发自内心的开怀大笑。
- 2 感动之余，压低声音的笑。
- 3 喜极而泣的笑。
- 4 交谈时，取悦对方的谄媚之笑。
- 5 逗对方转怒为喜的笑。
- 6 感到哀伤时无可奈何的笑。
- 7 安慰对方的笑。
- 8 哭在心里，笑在脸上，那是种虚伪的笑。
- 9 岔开对方话题的笑。
- 10 消除对方压力的笑。
- 11 充满自信的笑。
- 12 表现优越感的笑。
- 13 发愣之后的笑。
- 14 重新修好时的笑。
- 15 两人意见一致时的笑。
- 16 吃惊之余的笑。
- 17 意外之后的笑。
- 18 嗤之以鼻的笑。
- 19 折磨对方的笑。
- 20 挑战性的笑。
- 21 大方的笑。
- 22 含蓄的笑。
- 23 夸张的笑。
- 24 逼迫对方的笑。
- 25 假装糊涂的笑。
- 26 心照不宣的笑。
- 28 微笑。
- 29 满足时的笑。
- 30 遭人拒绝时的苦笑。
- 31 压抑辛酸的笑。
- 32 无聊时的笑。
- 33 话中带刺的笑。

- 34 郁郁寡欢时的笑。
- 35 热情的笑。
- 36 冷淡的笑。
- 37 自认倒霉的笑。
- 38 使对方放心的笑。

## 二、如何让销售的业绩翻番？

销售业绩对于任何企业来说都是相当关键的，很多企业主对于提高业绩都绞尽脑汁，由于没有掌握如何提高销售业绩的窍门，纷纷无济于事，根据我多年的经验，总结出下面几点提高销售业绩的办法。

要让每位销售人员有强烈成功的愿望，如果销售人员自我成功信念不够强烈，是很难获得成功的。

经常对销售人员进行系统的培训，包括销售技巧心态、产品知识、常识等，不能够因为培训耽误时间和需要费用就搁置了，没有经过培训的销售人员是公司最大的损失，磨刀不误砍柴功。

要保证每个月、每个星期都要进行总结计划会议，有些行业甚至需要每天都要召开总结计划会议，这种会议不能够只是走个过程，一定要有实际的结果，明确目标，总结不足，改正错误，鼓舞斗志，沟通心得，为下阶段创造更好业绩打好基础。

要时刻注意每个销售人员的情况，遇到挫折给予鼓励，业绩优秀给予表扬，心情不好要开导，做事粗心马虎要教导。

制订科学的绩效考核制度，刺激销售人员成功的野心。

培养销售人员热爱学习的习惯，销售人员必须拥有全面的知识和能力，所以必须积极主动地通过学习充实自己。

给予销售人员较为宽松的工作环境和巨大的业绩压力，不能够以生产员工的标准来进行要求销售人员。

帮销售人员规划发展方向，并且给予优秀员工提升，不能够永远以同一标准来衡量销售人员，销售人员的压力收入要随着他的成长给予适当地加大。

要避免销售部门内部出现矛盾，一旦因为工作出现争执要及时平息，尽可能发挥团队作战能力。

要销售冠军讲解自己成功之道，让其余销售人员向他学习。

给每位销售人员建立销售目标并分解到每月甚至每个星期，然后放手让他们去努力，并紧盯他们的进度，给予他们压力，出现偏差及时给予纠正，遇到挫折给予鼓励，成功给予庆祝。

### 三、原一平是何许人

原一平，1904年生于日本长野县。

1930年进入日本明治保险公司成为一名“见习业务员”。

36岁时创下了全日本冠军的保险业绩，并成为世界百万圆桌协会成员。

从45岁开始，他连续15年保持全日本寿险推销业绩的第一名，曾创下世界寿险推销员最高纪录20年未被打破，被尊称为“推销之神”。

原一平一生所取得的成功，是我们每个推销员所向往和追求的目标，而他留给我们的顽强精神、高尚品格和推销智慧也是一笔巨大的财富。

本书在这里将凝聚了原一平一生的心血结晶，全部奉献给广大的推销员。

忠告一 你要建立起一个成功的心态

对于一个推销员来说，成功的信念和积极的心态比什么都重要。

只有这样，你才能在困难中坚持，在坚持中成功。

我的成功也是因为我永不服输，在困难面前从不低头。

我相信我是最棒的，我是独一无二的。

一、信心——给自己加油鼓劲 二、信念——坚持就是胜利

三、意志——锲而不舍走向成功 四、乐观真诚——成功需要积极的人生观

五、工作观——你的事业底线 忠告二 注重自身修养，做一个有魅力的人

一、笑容——最有效的销售武器 二、优雅的谈吐为你敲开客户之门

三、倾听——善用自己的耳朵 四、气度——让对方感到你的存在

五、手势——让魅力动起来 六、仪表——让客户一眼看上你

七、健康的身体——成功的保证 忠告三 处处留心，客户无处不在 忠告四

主动出击，约访客户，打开深锁的客户大门 忠告五

客户永远是推销员的财神，他们的决定永远是正确的 忠告六

成功是客户营造的，捕捉时机敲定成交 忠告七 成功是从拒绝开始的 忠告八

售后服务是你下一次销售的开始 忠告九 建立客户群，让客户为你介绍客户 忠告十

拥有感恩的心，把你的成功与家人分享 忠告十一

终身学习，与积极上进、优秀的人为伍

### 四、如何让销售的业绩翻番？

在一些销售经理、主管甚至企业老板看来，销售人员的任务就是实现一定的销售额，在一定时间内完成的销售数额越多，该销售员就越优秀，至于如何实现这样一个销售数额，则往往是采取“我只看结果，不问过程”的态度，放任销售员“八仙过海，各显其能”。

”如果这种态度再配合以惟一按销售数额进行业绩评价和取酬的话，则往往使企业的市场区域划分、价格体系及政策以致于整个销售计划遭到致命的破坏。

所以，在销售人员管理中，

“只看结果，不问过程”的思想和做法都是十分错误的。

必须对销售人员的销售过程进行控制，重点在于使销售人员的工作过程规范化、计划化，而这样做的难点则在于如何有效地鉴别销售中出现的特殊或例外情况。

对策：通过即时报告，信息共享和数据分析进行有效控制。

一项管理制度和方法的有效实施，离不开及时有效的管理控制。

销售人员管理中出现的问题大多与管理控制不力和信息获取不及时有关。

例如，某销售员是否按所要求的事项、强度、频度和操作标准等对客户进行拜访与服务，往往很难从短期的销售效果中表现出来；

某客户是否具有恶意囤货、窜货和冲货的倾向，其中是否有销售人员的合谋，是很难坐在办公室里，通过看简要的销售统计表而发现的；

而对销售人员报告的特殊情况和要求的特殊政策，通过“遥控”的方式的确不仅难于作出及时、准确的分析、判断和决策，更难于避免“与自己人谈判总比与客户谈判要轻松”的想法不断得逞并在销售人员中泛滥开来。

目前，通过把销售人员的工作任务、内容、工作计划和工作效果表格化，并要求向管理者按期交送相关表格，正被越来越多的企业作为一种有效的管理方法而采用，但是，这种方法依然解决不了信息的真实性和即时性的问题，在管理者的办公桌上很快就会摆满为了交差而编造的情报。

所以，管理者既要利用表格对销售情况和销售人员的工作情况进行日常例行分析与判断，更要有一套能真实获知销售人员工作状态的方法，另外，还要定期或不定期地进行独立的市场巡观，通过市场考察企业的销售政策、策略和管理制度被贯彻落实的真实情况，更好地沟通客户并对有些销售人员的造假企图起到警示和监督作用。

销售定额等经济考核指标要因分区、分品而异，但不可因人而异。

由于不同市场区域、不同产品品类的市场潜力和竞争状况客观上存在差别，企业的销售计划要受其整体营销战略的制约。

所以，对被分派在不同市场区域、负责不同品类产品的销售人员，在确定其销售定额等经济考核指标时，一定要考虑到这些差异，切不可一概按人头及职员等级核定定额。

否则，销售业绩不仅不能反映相关销售人员的工作努力程度和工作能力，还将使销售人员之间产生严重的不公平感，并进一步导致他们对企业失去信心和忠诚。

对于如何获悉销售人员真实的工作状态，督促销售人员按质按量完成客户的拜访任务，可以用专业的外勤管理软件来完成，上海手掌心信息技术有限公司开发的“位置达人”就是市面上比较优秀的外勤管理服务系统，功能全面，费用低廉，性价比相当高，非常适合中小企业的使用，在这里顺带推荐给大家。

## 五、刘翔会再夺冠吗？成绩？？

会！12秒80

## 六、如何提高业绩

销售业绩对于任何企业来说都是相当关键的，很多企业主对于提高业绩都绞尽脑汁，由于没有掌握如何提高销售业绩的窍门，纷纷无济于事，根据我多年的经验，总结出下面几点提高销售业绩的办法。

要让每位销售人员有强烈成功的愿望，如果销售人员自我成功信念不够强烈，是很难获得成功的。

经常对销售人员进行系统的培训，包括销售技巧心态、产品知识、常识等，不能够因为培训耽误时间和需要费用就搁置了，没有经过培训的销售人员是公司最大的损失，磨刀不误砍柴功。

要保证每个月、每个星期都要进行总结计划会议，有些行业甚至需要每天都要召开总结计划会议，这种会议不能够只是走个过程，一定要有实际的结果，明确目标，总结不足，改正错误，鼓舞斗志，沟通心得，为下阶段创造更好业绩打好基础。

要时刻注意每个销售人员的情况，遇到挫折给予鼓励，业绩优秀给予表扬，心情不好要开导，做事粗心马虎要教导。

制订科学的绩效考核制度，刺激销售人员成功的野心。

培养销售人员热爱学习的习惯，销售人员必须拥有全面的知识和能力，所以必须积极主动地通过学习充实自己。

给予销售人员较为宽松的工作环境和巨大的业绩压力，不能够以生产员工的标准来进行要求销售人员。

帮销售人员规划发展方向，并且给予优秀员工提升，不能够永远以同一标准来衡量销售人员，销售人员的压力收入要随着他的成长给予适当地加大。

要避免销售部门内部出现矛盾，一旦因为工作出现争执要及时平息，尽可能发挥团队作战能力。

要销售冠军讲解自己成功之道，让其余销售人员向他学习。

给每位销售人员建立销售目标并分解到每月甚至每个星期，然后放手让他们去努力，并紧盯他们的进度，给予他们压力，出现偏差及时给予纠正，遇到挫折给予鼓励，成功给予庆祝。

## 参考文档

[下载：业绩冠军魔咒是怎么来的.pdf](#)

[《股票卖出后多久能确认》](#)

[《定增股票一般需多久》](#)

[《股票涨30%需要多久》](#)

[下载：业绩冠军魔咒是怎么来的.doc](#)

[更多关于《业绩冠军魔咒是怎么来的》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/75414352.html>