

## 做好销售 经验是最好的老师

在销售中，你的销售团队是否总在重复着同样的错误？要摆脱这样的困境，有一个简单可行的办法：寻找并整理贵公司在销售方面的最佳实践（成功案例，尤其是你和大家容易感到困惑的那些行业的销售案例），然后，找出它们成功共性。

**经验，是最好的老师。**

但是，只有在你用心总结时才会发挥作用。经验，意味着你和企业要把所经历的常见典型、有挑战性的成功案例整理成清晰的流程或步骤。这项工作的成功开展可谓好处多多：可以使销售人员的时间运用达到最大化；可以使销售周期明显缩短；可以使销售人员达成更多的销售，并企业和个人获得更多的回报。

那么，在整理本企业的最佳销售实践时，有哪些内容是必不可少的呢？

首先，你需要描述常见的“销售周期图”（包括拜访的主要“里程碑”和每次拜访对应的“承诺目标”）。你需要认真思考和总结：从开始接触到签署合同，在整个销售过程中，有哪些步骤是必须的呢？在每个步骤（里程碑）中，我们又必须从客户那里获得什么样的承诺呢（是客户的承诺在把销售继续往前推进）？

其次，你需要列出本公司产品/服务的“10大优势”。请记住，你务必为每个优势附上相应的利益说明（好处），而且，最好能用数字描述这些优势带给客户的利益。接着，你需要把与这十大优势/利益相关的“客户需求”写出来（如果某个优势被客户认为可以满足其需求，客户就会掏钱购买）。

最后，你需要设计一系列“开放性问题”。

这是因为：第一，开放性问题有助于你探询自己可以满足的客户需求）。

第二，开放性问题还可以帮你找到影响自己销售策略的各种因素，而且必须尽量详细到具体类型的客户（你的销售策略由你所面临的竞争、客户购买时间、购买影响人及决策流程等因素共同决定）。

那么，哪些问题才是最佳问题呢？你可以求助于你的伙伴（销售同仁），你可以把他们碰到的情形拿来比较，如果发现有人在探询客户需求方面做得特别巧妙（问出了特别好的“开放性问题”），你就可以把它们记录下来并整理、汇集成实用的“问题清单”。有了“问题清单”，你的销售团队在销售过程中就可以想起它们，运用它们，如此，在提问环节的压力就会降到最低，并使自己显得格外专业。

本文链接：<https://sanrenwenku.com/zhichang/ljy16180237289fjrit.shtml>