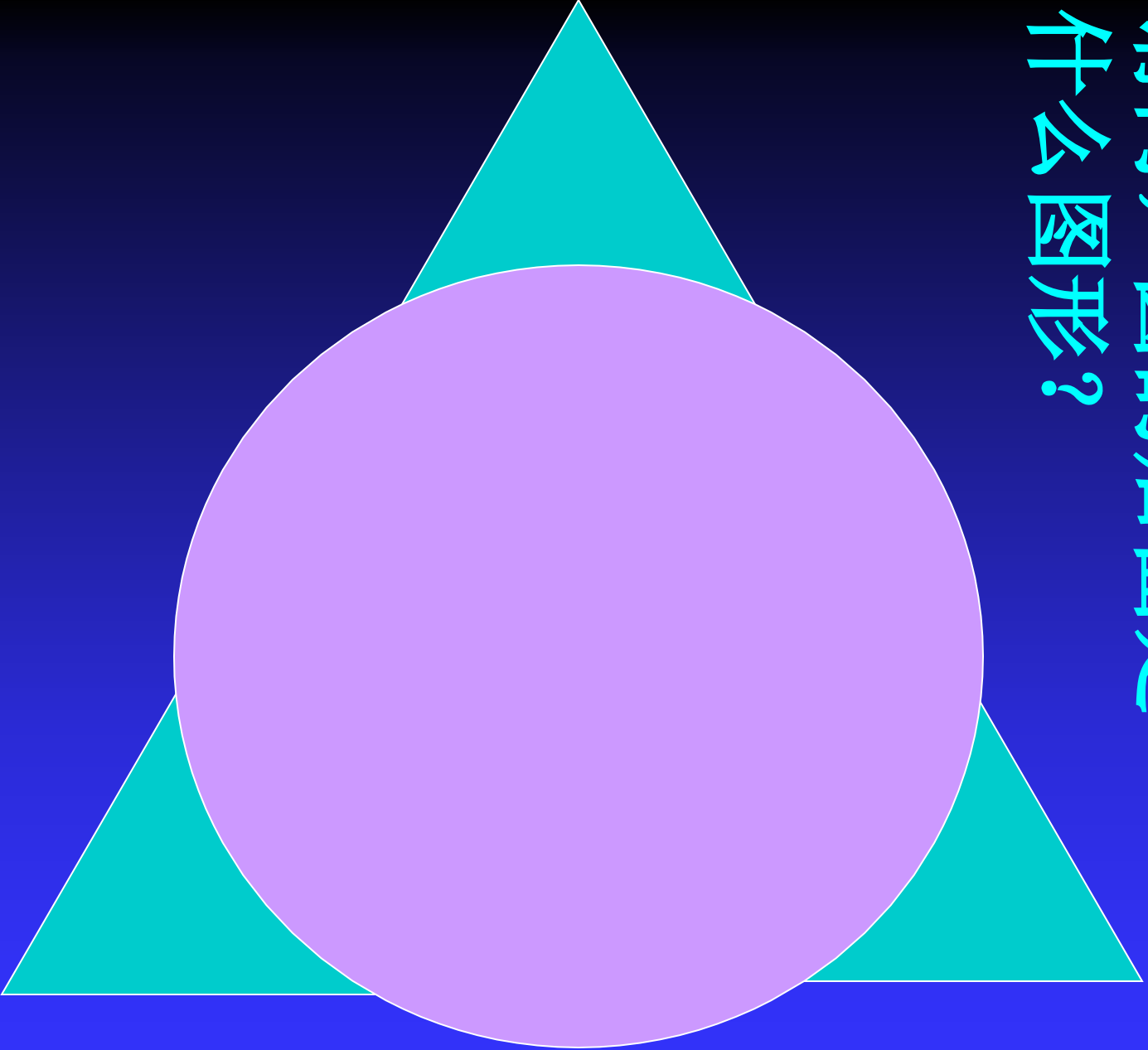


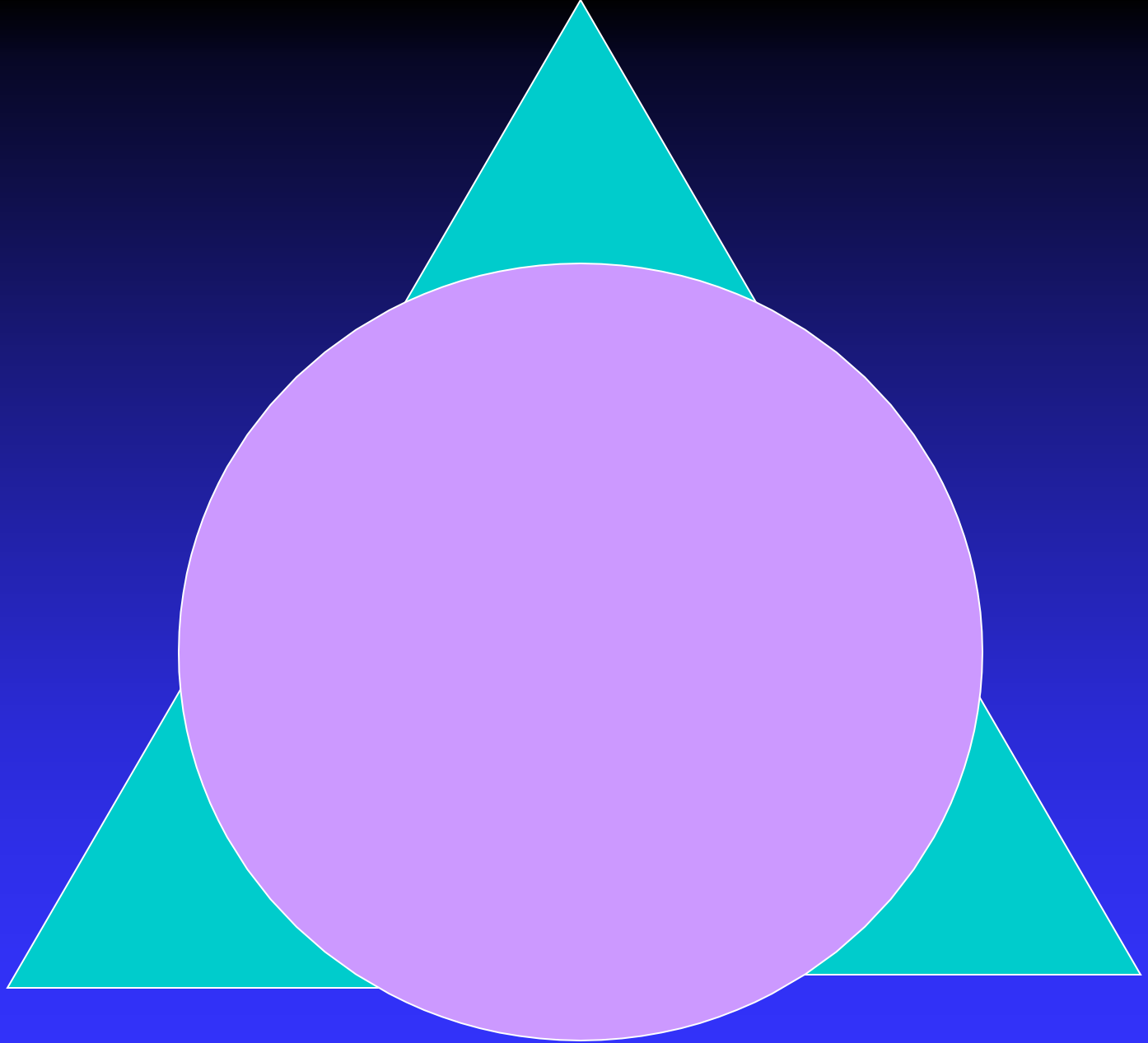
# 关于销售人员自我分析大全

请问，圆的后面是什么图形？

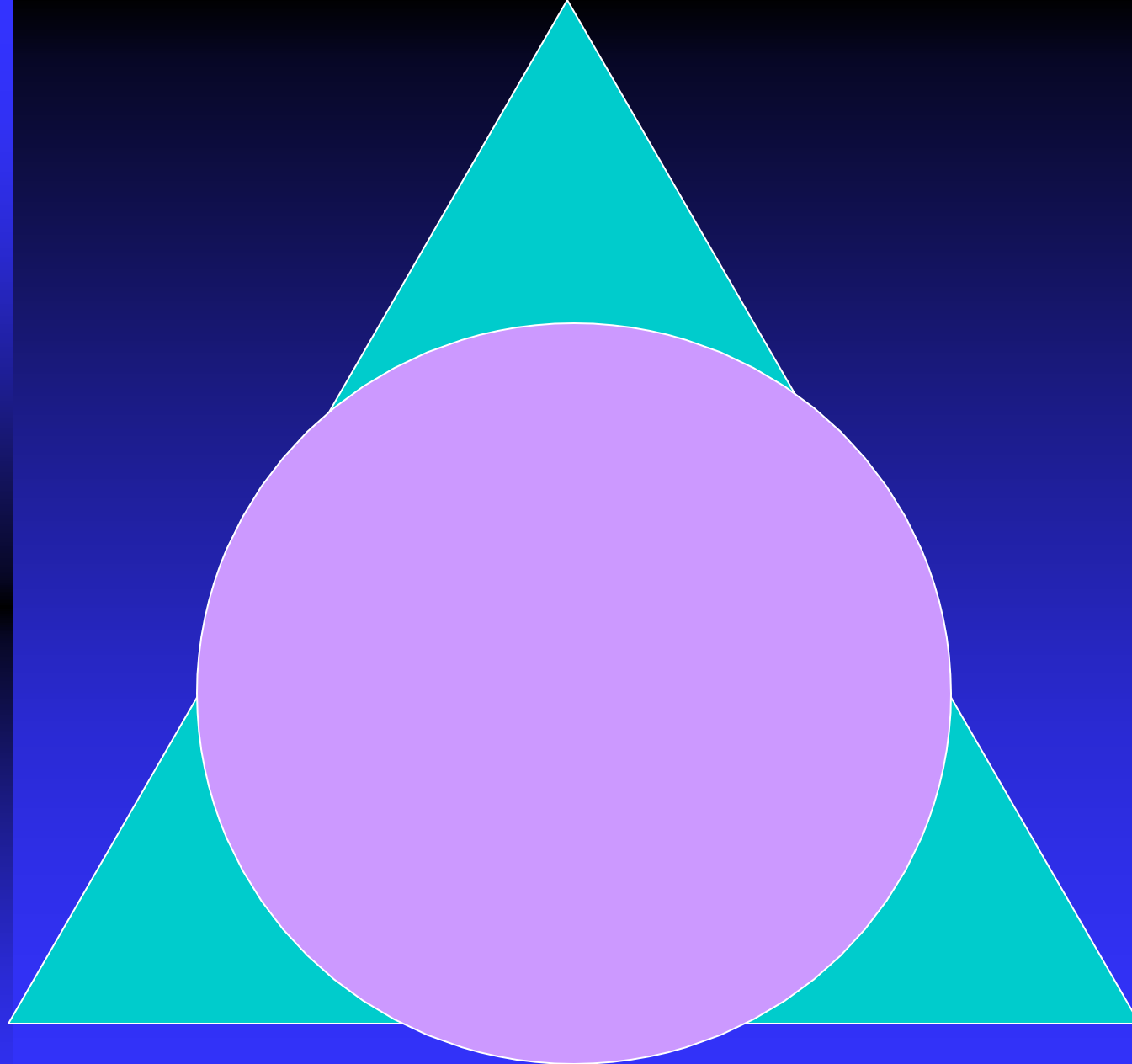


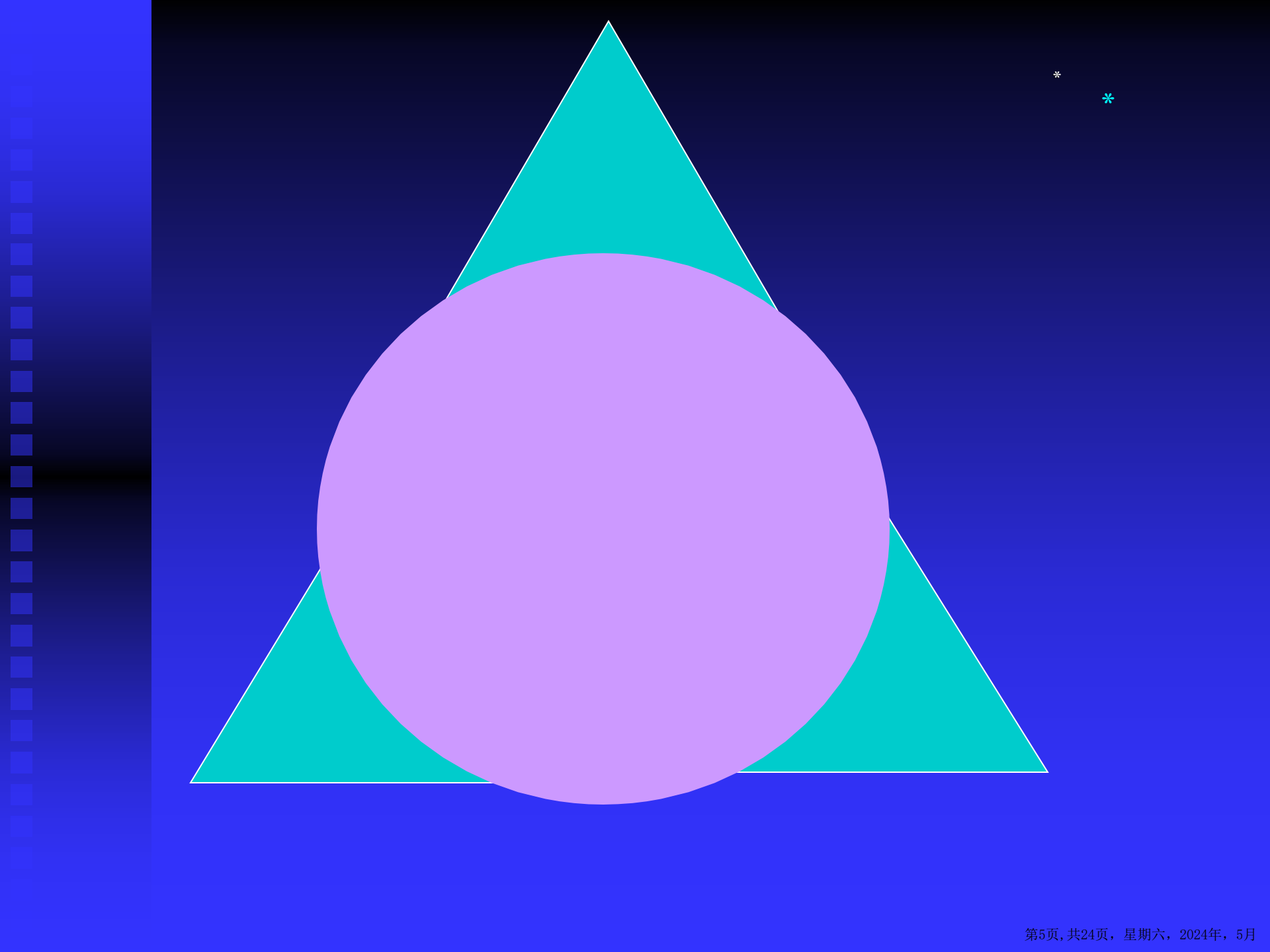
\*

\*



\* \*





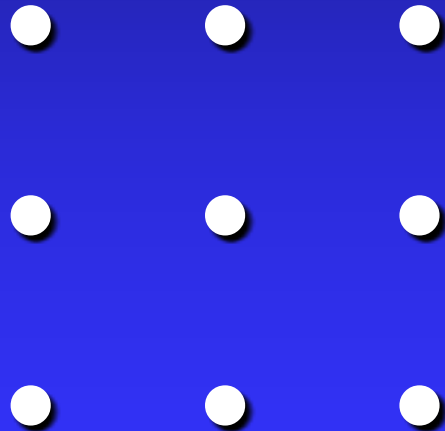
\*

\*

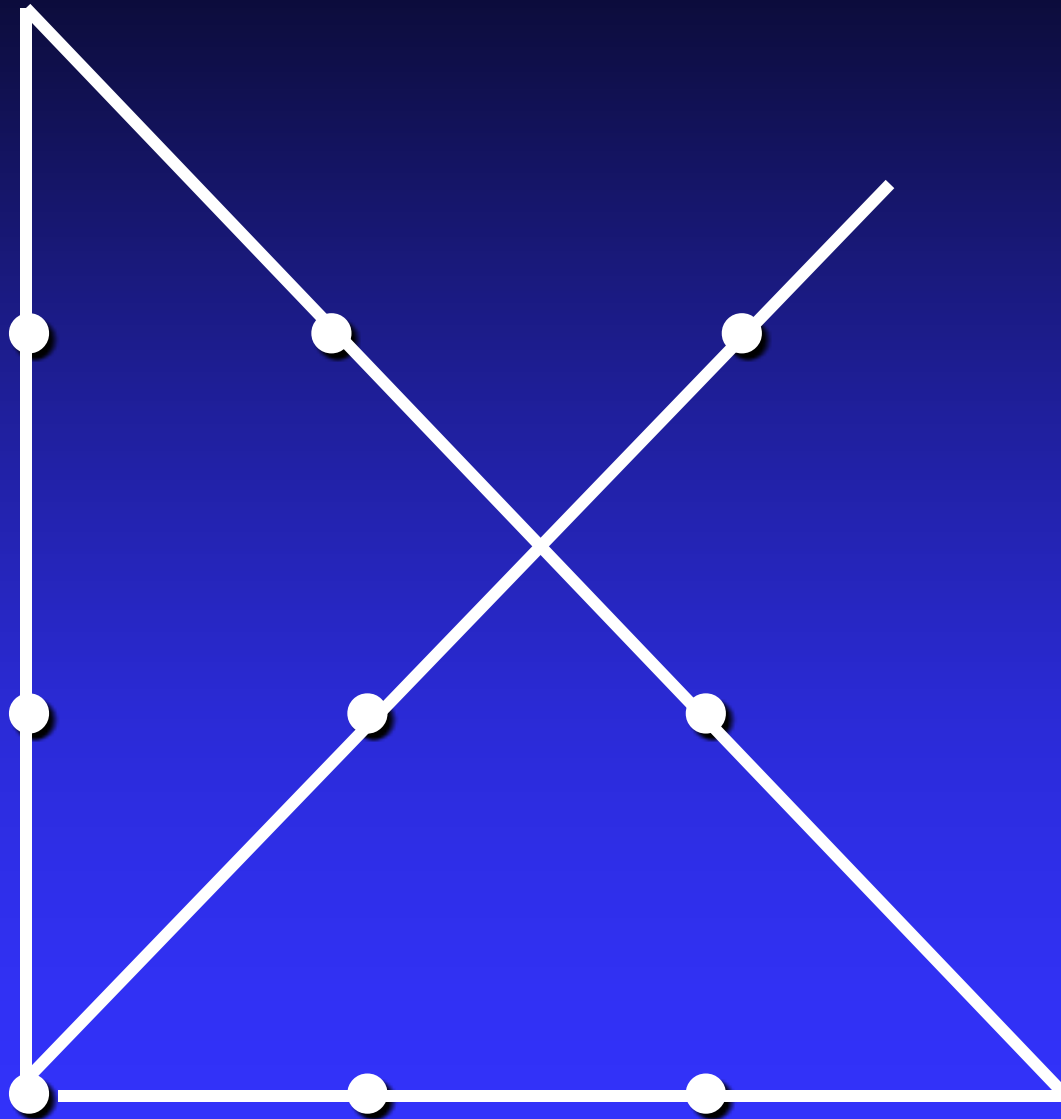
# 改善销售人员的心智模式

## 定势思维（惯性思维）

请用四条**相接**的直线将下列9个点连在一起



\*



# \* 你的头脑里一定有个框

——如何将梳子卖给和尚？

——如何将一碗面卖到三千元？

——如何将一片树叶卖到十美金？

案例：狗鱼综合症

黑暗中的小木桥



# 你想到了什么？



- 当你推开客户的门,发现漂亮的打字员小王正在哭泣, 经理站在身边, 好像在解释什么
- 请问, 在当时的一刹那, 你想到了什么?

# 投射效应

- 将自己的特点归因到其他人身上的倾向，即按自己是什么样的人来知觉他人

案例：

- 兔子为什么流眼泪？
- 你对客户的认识是准确的吗？

# 这样看问题公平吗？

- 案例：
- 两位销售人员一起进入一家公司从事销售工作，一年之后两位销售人员的业绩差距甚大
- 请问：
- 如果你是业绩好的那位销售人员，你认为导致不同业绩的原因是什么？
- 如果你是那位业绩很差的销售人员呢？

# 自我服务偏见

- 自我服务偏见：

把自己的成功归因于内部因素，如能力和努力；而把失败归因于外部因素，如运气

- 销售人员失败的三大原因：

自我巧辩，没有目标，消极心态

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/398000110140006111>