



欢迎您参加

营销实战培训班



关于销售

有一家公司要招聘一名销售经理，待遇丰厚。有3个人通过笔试，公司决定对其面试，面试的内容，是安排这3名应聘者，将木梳子卖给和尚。

故事 1

第一个人，跑遍了各大寺庙，
向和尚推销梳子，结果被骂
得狗血喷头。回来的路上遇
见了一个有头皮屑的小和尚，
好说歹说销售了1把梳子

故事 2

第二个人，跑到了当地最高的寺庙，找到了主持，并告诉主持说：游人来的时候，头发很乱，在拜佛之前梳一下，对佛主尊重。在他的鼓动下，主持买下了10把梳子。

故事 3

第三个人，选择了一家香火最旺的寺庙，摆了一个地摊，并将梳子起了一个很好的名字叫“积德梳”，每当游人走过来的时候，他就说，用“积德梳”梳头，就可以把昨天的晦气梳掉，使你前程似锦。结果第3个人卖掉了1000把梳子。

结果

显然，
第三个人被录取了，
因为他推销的梳子最多。

其实销售并不难，只是没有找到
方法而已，成功一定有技巧。

方法的来源

求助书本

自己摸索

主管辅导

参加培训

第一单元：培训理念



培训理念（一）

你的成就决定于你

所遇见的人员

所上过的课程

所阅读的书藉

培训理念（二）

培训是最大的福利

参加培训是一种投资大脑的行为！

培训理念（三）

参与是最好的学习
学习是不断的重复

培训理念（四）

参与多深 领悟多深

投入多少 收获多少

培训理念（五）

在被培训中学会培训

在被管理中学会管理

培训理念（六）

合理的要求是训练

不合理的要求是磨练

培训理念（七）

学习是为了

更好的行动！



培训理念（八）

好的表现

一定源于

严格的训练！

课前训练

(一) 问好练习

讲师问候：各位精英们，上午好！

学员回馈：好——

讲师问候：各位精英们，上午好！

学员回馈：好、很好、非常好！

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/727010154016006160>