我们来分享一些有趣的内容，就是大家都很梦寐以求的期待的内容，你怎么完成你的业绩？

那我想怎么确保完成你的业绩的主题分享之前，那我先讲一讲。我当年做了哪些疯狂的事情，怎么去完成我的业绩，我估计对大家会有一些启发。当年我就是个疯子，你看，正常的人是每个月做30万，就是做30万完成20多万，最后这个人报下个月的目标，一定也只报30万。但是我怎么做的？比如说这个月我报的30万的目标，我达成了20万，或者25万，我下个月直接干50万。我就是干50万的目标，也是按照50万的方法去做的。

那你看我报了50万的目标，我干了38万，对吧？你看你如果说报30万，你就算达成30万也就30万。我就是在不断的测试我的极限，所以我报完50万目标，再下个月我就报70万，我就不断的给自己加码，至少每个月加10万到20万，至少是这样加的。我发现我报70万的目标的时候，我做到了40多万，实际上我因为也是用70万的目标和方法去做的，不是说虚的，是用50万的方法和目标去做的，对吧？

你看我70万报完，我就开始报80万，因为实际上那个月我只做了40多万。我就直接报80万的目标。但是我至少是加码的。那么80万的目标，我最后完成了50多万，然后发现完成50万，我就直接报90万的目标。因为我报了90万的目标，我完成了60多万。

大家记住啊这个数字很有意思的一件事情。就是这件事情首先你的心要足够的强大，就是你没有完成目标以后，照样非常happy。就是我完成了，你看我这样子是没有完成目标，按照正常人的逻辑是说，我很沮丧，为什么一直完成不了目标，呢？但是我因为不断地挑战我的极限，我实际上每个月业绩不断的在增长，我是很happy的。

在那年做Top sales，最后一个月报200万的目标，我实际上完成了130万的目标。这就是我讲这个第一个我当年是怎么去挑战我的极限，和我去怎么达成我的目标的。实际上我的目标是多少呢？实际上我的年度规划是588万。

当时因为我们的目标是要上墙的，就是那个墙壁上我们很多的同学一年报的目标是最高，我记得有个同学最高的是报了120万，还有很多同学报五六十万，报50万，60万的，80万的，100万。100万以上的，没有几个同学报，当年我们是大概有20多个左右的sales，就是一个区域大概有接近20个左右。

我们做柱形图，就是贴在墙上的目标，就是张三李四王二麻子2003年度是多少，然后我报了一个一柱擎天的目标，就是已经顶到天花板了，就上不去了，然后就我说不能再报高了，太高了也不好。我本来想报1000万的，最后发现公司也没办法给我五个助理，然后我就说，当时也是随便报的。

580万，我觉得588我发发，嗯这个数字好。因为我跟老马打赌是365，然后实际上最终我们用了那个不断挑战自我极限，完成630。但实际上我是干得很轻松，我每周就干三天，工作三天见客户，两天的时间在公司里，还有礼拜六礼拜天，基本上就不上班，就是反正西湖边喝喝茶，这个成功人士都是没那么辛苦的做业绩。不像那些礼拜六礼拜天在加班，还不知道所以然的人。

但是我会花很多时间去学习。基本上每天晚上我大概两天看一本书，保持两天看一本书的速度，然后我还保持我在外面去学习，参加外面的培训班。

好，那我们回过头来讲说，每个月的目标是怎么完成？首先是你呢，首先要有一个年度的规划，比如你今年目标是多少？你怎么把它分解到每个月去？根据你的实际的情况怎么去分解？然后分解下去以后，然后你的月度目标是多少，然后你再把它分解到每一周，再分解到每一天。针对每一天的目标呢，也就围绕着你的A、B、C、新开发，做一个推进。

每一天你都有目标的时候，你就非常清楚的知道，比如说今天有5万块钱的目标，那我今天5万块钱来自于哪一个A类客户？哪两个BC类的客户，哪三个新开发的客户？建议大家最好是这么去思考的。

就是今天有一个A类客户去close，有两个bc类客户去推进，变成A/D类，有三个新开发的有效客户。那这就保证了你的整个的是很健康的，哪怕你的A类今天close死掉了，就比如说变成了D类，那么至少你bc类这个客户的话在往前推，要么是直接有可能今天签单，要么是过两天签单，要么就直接变成D类。那假如说这两类也死掉了，你就回去反省。你的ABC类的客户是一定不精准的，一旦精准，你不会把他搞死掉，一定是你有收获，是有收割的。

那么这个时候你就要从你的三家的新开发的有效客户里面去思考，是不是我真的在昨天晚上约到了KP？我真的是把所有的资料准备好了？我今天确实是谈得很好，说不定这个三家的新开发的有可能有一家是可以签单的。

你把你每天的目标把它分解掉，是一定是有目标出来的，可能不是每天你都成交。但是你这样做就能保障你每一周至少1到2单，2到3单是可以close的。

当然我估计有很多的同学，也会去这么做。那如果你这么做了还没效果，那你继续看，我们回到前面讲的，最后20分钟有没有close？如果这件事情也做了，还close不掉，我们再回去去想，我们在谈判的时候，是否真正的了解客户的需求？是否把这个事情谈透了？如果这些事情都谈透了，也没有close。那么再往前看，是不是我们的客户判断是失误的？就根本就不是一个好客户，他就根本不是个A类客户，他可能根本就没需求，我们在开发客户的时候是不是出问题了？是不是我在了解这个客户，在有需求，有付款能力、是KP这三件事情上我们再review一下。

所以说不成功你就往前面去推，我们按照这个成功的法则去推，从有效开发的时候，到真正的第一KP，到他的有需求有付款能力，到整个谈判的过程，到你的彼此的了解，彼此的沟通，然后是不是客户也很喜欢你？是不是哪句话惹恼了客户？客户的话就不鸟你？他恼羞成怒了嘛，或者是怎么样？这再次Review的时候，你就知道了你的问题出在哪里了？你把这个根本性的问题解决掉了，那就是回到我们刚才讲的年度、月度、周和天，基本上八九不离十。你的结果不会差到哪里去，你是一定会往前走的。

这是我讲的这个叫目标的分解。

如果你还是没有办法完成，那你就看一下你的状态是不是很happy的。就是你的精神状态是不是很嗨的。

就是我们讲，**做销售最重要的是要把你的激情传染给你的客户。**我们有时候讲一句假话，讲了一百遍都变成真话了，还何况你本身是真话。你在用这个状态去感染客户，其实客户呢，很多的老板都是做销售出身的，你就跟他去聊，其实最后的老板以爱才的心态都是被你说服了，都是愿意给你买单的。

他就在想，这个孩子让我看到了当年的我。我当年也是这么做销售的。其实他就被你的真诚、被你的激情、被你的敬业的精神感染了。其实你说，它是不是很值钱还是不值钱，他有时候，他可能就是反正也OK了那就接受吧！其实这种事情就是，对很多的老板来说，花那么一点钱，是可以做到的。

这个时候就是你要去回顾你的状态，是不是非常的棒？你这种激情高昂，你这种思路也非常清晰，你这种感染力非常好，然后你是爆棚的这种信心。人跟人之间就是信心的传递，对方被你感染了，对方说，那OK啊，就可以啊。就这么简单的一些事，没那么大复杂。

如果说你检查了你的状态也happy，你的状态也很好，如果还是不行，那你就回到了原点，是你的能力可能是有问题了。

就是你的逻辑是不是很清晰的？你的思维是不是很清晰的？你对自己的产品的卖点是不是到位的？然后对方的一些顾虑，你是不是也倾听到了，然后也及时的把对方解决掉了？在沟通的这种能力上面，或者这种说辞方面，或者是客户的反对意见方面，你是不是提升了你的能力，这是很重要的。

这个能力我们一直在强调的就是，学习学习学习，去请教请教请教，因为你别无他法。你除了在公司内部请教。我还是强调一件事情，就是你的老大的能力就决定了你的结果。如果你就碰到这样一个老大，你也没办法，对不对？那你就只能走出去学习。