我想最后这个跟大家聊聊，如果你想成为一个顶尖的Top，有哪些好习惯可以帮助你成功，帮助你成长？

**第一我觉得是今天的工作的目标是非常明确。**

如果你定下的是一A、2bc三有效新增。比如说晚上我学习的目标，我今天参加晚会的目标，我晚上今天要做多少家有效客户的预约的目标。我今天要去打几通电话，去找哪个突破设施学习一下，或者在哪里学点什么东西，多长时间，这都是今天的工作的目的的明确、清晰。

**你怕自己模糊，我就给大家一个好方法。就每天九件最重要的事情，和要达成什么样的结果，把它全部写下来。**

然后晚上睡觉之前把这九件事情全部check一次，看哪些做了，哪些没做。达成了。是什么原因？达不成是什么原因？你都在晚上睡觉之前把这个九件事情的话review有一遍，我觉得这是第一个，就是可以给你直接带来结果的一件事情。

那第二个事情是什么？**第二个事情，就是我们对每一个客户都要有敬畏之心。**因为客户是你的衣食父母，你因为有了敬畏之心，你就会很认真的对待这个客户，你也不活在自己的世界里，因为有了敬畏之心，你才会认真的去倾听客户的心声，自己的产品是不是适合客户，是不是能帮助到客户，是否能创造给客户创造价值？因为有了敬畏之心，你才是可以做到这些事情。就像我们作为一个管理者一样，我们对员工也是要有敬畏之心的。这是叫什么敬畏之心？是因为你对他负责任，正因为你对他有敬畏之心，你就会对他负责任。

**所以第二个是好习惯是对客户要有敬畏之心，所以你才会很认真。**

**第三呢是今日事今日毕。**我们讲的叫今日事，今日百分之百达成。这是个好习惯。你每天写的九件事情，目的目标都很明确了，你能不能想办法百分之百去达成它？

可能有客观上的原因，没有close掉。但是你也至少把他A变成了D，或者说把A通过今天的沟通，虽然今天没签下来，但是可能有很多客观的原因，那你也可以说，再找到更新的方法，或者找你的老大找谁去下次陪访你去把它签掉。或者是这个bc类的，今天没有被推动前面去，可能确实是功力啊，各方面啊，正好有哪些方面不凑巧，然后找人去帮助你实施达成。那你就以后慢慢的就成功了嘛。就是百分之百达成。所以今日事今日百分之百达成。

虽然我们还会犯这样的错，尽量把这个错降到最低，不断的完善自己。这是第三件好习惯。

**第四个是每天晚上自我总结，自我反省。**

今天我们的得失是什么？我们反省的东西是什么？我们要改进的东西是什么？那么改进是不是立马就行动了？还是说我光有总结，我没反省，我有了反省，我没有行动力，叫知行不合一，这个反省了有什么用，还不如不反省。累。所以啊这是第四件事情，好习惯。

**第五个呢，就是精准客户是达成业绩事半功倍的保障。**就是做Top Sales，精准的客户。你要记住这个关键词，你要保持一个良好的习惯，每一天你只要是开发客户，就想朝着精准的客户方向开发。

不要去陌拜，尽量少陌拜。尽量少去扫楼。一个优秀的大学生出来都不会去扫楼。还何况你很多人做了两三年，还在扫楼，这就很可怕了。他一定有办法的。你要去找到这个办法，去找这个办法就是一种好习惯，要把它养成一种好习惯。这个办法在哪里？我也教不了你，因为每个行业每个行业不一样。但是我大概也前面也分享了，从哪些渠道去。除了那些渠道，还有其他的渠道，所以这是个好习惯，这个好习惯是保持你良好业绩保障的好习惯。

第六点是什么？**就是一个Top Sales它是如何炼成的，一定是叫平凡人干非凡事。**平凡人因为干了非凡事都会变成非凡人。那么他有哪些好习惯呢？他一定在成长的路上，他应该主动地去请教别人。你做的那么烂，你觉得除了你的主管来教你，别人还会来教你嘛？所以要主动去请教。那你要成为顶尖的Top Sales，那你当然去找世界顶级的Top Sales请教了！

除了找人请教之外，学习，在哪里去学得到跟销售技能、销售心态、销售方法更多的相关的一些专业的知识，来补充你的不足，补充你从一个普通的sales成长为一个顶尖的Top Sales必备的相应的Top的能力、Top的心态。

学习。自律。什么叫自律？今天的事情没完成了，你是不是应该把它完成？这就叫自律。今天我有效的客户，预约没约好，明天要保持高效，我是不是应该自律把它完成掉？我才回家。我的CRM系统的输入没写掉，我应该把它写掉，这叫自律。这些基本的自律要做，不要总是让别人整天追着你的屁股。然后乐观向上。一个事情总有两面性，你遇到一件事情，你是乐观积极向上的心态，还是你是用一种：我今天又倒霉了，我今天怎么这么倒霉？你应该换另外一种心情说：哇塞今天这个A类客户被我搞成了D类客户，我终于知道他为什么成为D类客户，是因为他根本没需求。我终于找到了症状了，我应该很开心。一种事情两种不同的心态，是因为那个有积极向上的心态，就让你变得什么？变得很开心。

**还有一条叫知行合一。**也许圣人都做不到，但是尽量我们要做到知行合一。就今天我学了什么东西，我就把它用起来，我知道这个九件事情怎么样重要，我今天立马就去做。我慢慢不就做到了嘛！一个Top Sales的话，它一定是良好的习惯的，它不是仅仅拥有了一点close的能力、谈判能力，如果这样的人他没有一个好习惯，他照样也成不了Top sales。我会告诉你，他一定成不了。

当然有很多还有其他好习惯。我觉得能把这个六个东西能理解透彻，基本上也差不多囊括了一个优秀的人士的标准的好习惯。这个是给大家这个做一个分享。谢谢大家。