那么第三块分享的就是说，我知道大家说，你看我的目标年、月、周、日分解完毕了，然后里面包含了A、B、C类每天的新开发，我也分解完了。我也做完了市场在哪里，是用什么策略？我的团队比如说我一个人，还是说两个人？这两个做完，是不是OK了？不是。真不是。那我相信很多的同学说，你还没有讲：我到底怎么能完成？我这些事情都做了，能不能完成？好。这件事情就是关键点。

这是什么关键点？**这个关键点就是你的执行力到底有多强？**

你想你把这些目标都定下来了，也规划完毕了，最后你自己不执行，你自己行动力很烂。你说我每天要搞一个A类客户、两个bc类客户、三个新开发的，你做不到。你怪谁？你可能怪天怪地说，我这样那样的原因，能力不行就去学习，我可能今天不行，我明天不行，我后天一定行。因为我能力在快速的日新月异，我每天就像基因突变一样。

关键是说，你在白天工作了，你晚上也约好客户了，你回到家里就躺在床上的时候，或者说你是不是应该看看书，在线上听听一些销售方面的最专业的一些技能呢？

你能力没提升，你怎么可能说我干一百多万，能干到五六百万，那怎么可能？因为你的能力还是那样的能力。你的结果等于说你能力的提高，加上你具体的数据的执行。所以我们讲，除了这个能力之外，你的执行力，要保证你的刚才讲的那些分解的所有的东西全部兑现，这个是很考验人的。

**那你要问一下自己，我是真准备好了吗？**我讲的这个真准备好了，是我前面讲的，你的心中的那团火有没有？如果你心中的那团火没有，我可以告诉你，你基本上完成的可能性不太大。

那团火就是可以燃烧，燃烧你的激情，击碎你所有的懒惰，和你所有的执行力不到位。如果你心中没那团火，没有这种这种持之以恒地保持每天都做得比昨天好一点，状态的比昨天好点，技能比昨天好一点，没有这些东西都是也是扯淡的。没有这个东西的话你是完成不了。**这就是我们讲的就是你的行动率百分之百，怎么去达成。**

你有了那团火，你要想的第二件事情是什么？你怎么能一年保持下去？这是很难的一件事情。那我就跟大家分享一下我当年怎么做到的。

当年陈安之心灵鸡汤确实我觉得还是蛮好的，就是他能让我保持我很好的状态。他好在哪里？他是很有激情的去演讲。然后呢，我就干了一件事，我在新华书店，就是专门去买他的磁带和光碟。我每天听，我就听他讲那种销售的心灵鸡汤，讲讲销售的技巧，心态什么东西，**他的作用就是保持我的状态。**

我是大概六点多起床，闹醒的第一件事情，手一搭在床头柜上，就是那个小播放机，我很准确无误地按照那个按钮，这是第一个动作，就是听他的演讲的磁带。第二个，眼一睁看到我的床的墙上，就是把目标及分解的。我把它全部打印出来了。我记得有时候是发现打印的太小，我就直接用这个白板笔直接写：本周工作目标，周一是怎么样多少目标，今天要拿下多少订单下来。然后上面还有句话叫YES I CAN，对吧？然后还鼓励自己不断的暗示自己说我是我OK的我是没问题的。然后我是每天晚上回去填的，今天晚上睡觉之前会把明天的目标把它写上去。根据我今天的情况，明天约好的情况，我大概知道明天有多大的信心，拿多少的订单回来。然后在厕所了，我的镜子那个上面也是YES I CAN，就是上面写的暗示YES I CAN我是最棒的。

这个状态保持好，因为这种状态会感染人。它能保障你到了客户那里是一种充满激情的、充满高昂斗志的去跟客户谈的，就是你这种东西会感染客户的。这是我怎么去保障我的这个激情、保证我的那心里那团火。

我是365天都是这样子的。这样的状态能保障我的行动力真的是百分之百。那时候我的心中只有一个念头，**我每个月一定要干第一名，我就从来没想过要干第二名。**

**百分之百地达成你的奋斗目标的具体的行动计划，我觉得最重要的就是你心中的那团火保持持续的燃烧。然后同时把你的整个年度的规划，月度的、周的、天的……百分之百去执行它。**

就像一个疯子一样。如果今天，我们看到的特斯拉的那个CEO，如果他不是那个疯子，他不可能做出那么多的壮举出来。我就可以告诉你，世界上能成功的人大部分都是那个疯子。特别在做销售这件事情，他是每天遇到无数的拒绝，遇到无数的白眼，他的内心得有多么的坚强？你想想有很多的因素会影响你的，但是唯一不变的，就是So TMD what！先把他弄死再说。先把他弄成D类客户再说，往往就是先死而后生，他搞着搞着就被你弄成了A类客户了，就直接签单了。就这么奇妙的一件事情。

如何确保你的业绩目标达成的三个最重要的，我的一些经验分享给大家。就是我的年度的目标怎么去分解？我的奋斗的目标如何去具体的做？三个关键词六个字的分解，然后我怎么去百分之百的去用行动力去支持我的目标的实施和达成？这个三要素能确保我的业绩，每一天、每周、每个月都超额的能完成。

我们刚才分享了这么多，然后我们来做一个如何确保业绩达成目标的行动力的培养。那我相信很多的sales在行动力的执行力这个方面呢，都会出很大的问题。因为人的天性是惰性，那么我们在天性下怎么去帮助自己，改变自己，我觉得这是很有趣的一个话题。这几个方面来做一个阐述吧。

**第一，每个人应该知道在你人生的这个阶段应该实现什么样的奋斗目标。**就是让你很激动不已的一个目标，就是让你很引以自豪的一个目标：我超越一个同事，或者我要成为一个顶尖的Top Sales，或者我是爬升到什么高度，或者我要给我的家人一个什么承诺，或者我为了我的小孩子的未来做出一个自我的承诺等等的。在这个阶段我要实现这么一个目标。那么这个目标是否能真正地扣动你自己内心的自驱力？

这个东西一定是要把它想出来。就是你一天想不出来，你花三天，三天不行，花十天，十天不行，花半个月，把这件事情想清楚了，你就知道了。你怎么去做了？因为这才是驱动你未来你解决你懒惰、解决你没有执行力的最好的一个武器。并且你要把你这个东西写出来，或者是刻在你的心里。如果你发现你的惰性的话，你很难改变，你就把他刺出来，把它写在你的墙上，或者是挂在你家里的某个最显眼的地方，我觉得这是很重要的。这是想清楚了，你到底在这个阶段要追求什么？这是第一个我想跟大家分享的。

**第二个，就是最好找一个公开监督你或者是可以激励你的人去帮助你。**就是这个人可以是一个你学习的对象，那你可以定时的跟他做一些互动，也可以是你的男朋友或者女朋友，也可以是你的爸爸妈妈，或者是你的老婆老公，或者是你的舅舅阿姨。因为你的懒惰，有时候可能是需要你身边的人去给你一些帮助的，给你一些支持的。

**第三点，建议你呢最好及时的奖励自己，或者奖励你的家人。**比如说我许诺我的家人说，我在这个月做到一个什么样的目标，然后呢，我给我家人一个什么样的承诺啊阿，出去度次假，或者说我去买一个包包送给我家人，或者说我去买一份保险给我的家人，或者诸如此类的东西，你会让你的家人或者你的朋友一起分享你的喜悦。同时，你通过这么一个自我的奖励，你会去不断地给自己一个激励，一个自信心的建立，和一个对更高目标的渴望的激励。我觉得这个是个很好的办法。

**第四点，就是要学会训练自己。**因为我们有惰性，惰性是一个不良的习惯，那我们怎么去帮助自己逐步地改变掉这个不良的习惯，它是需要一个训练自己的计划。你还是改变不了自己的惰性的时候呢，你要对自己狠一点。

比如说我今天有效的客户的预约没约好，我就告诉我自己，我今天必须做到，如果做不到呢，本来我是应该是要打车回家，我就走回家，我就花两个小时走回家，我就自己好好的训练一下自己，就惩罚一下自己。因为今天对自己不严格，然后我要惩罚一下自己。 诸如此类的方式，你要去训练自己。因为只有训练了自己以后，你会慢慢地改变掉那些陋习，然后你就慢慢的变得优秀了。

或者你可以这样想说，你看我这个月我要超越我们公司的某个同学，那你怎么超越呢？勤奋比不过别人，能力比不过别人，行动力也比不过别人，那你请问能怎么比得过别人吗？那你这么一点小小的东西都不改变，那怎么办？所以我觉得还是要对自己狠一点，就把自己每个小的毛病把它改变掉，然后你就成功了嘛！

这是我跟大家分享的行动力的培养，怎么去通过这四个方面去帮助自己成长？那我想在这里，就分享到这里，谢谢大家。