同学们，我们这个前面讲了很多的有关方法，我相信有些同学可能说还是不得要领，当时是什么毁了我？根据我多年的经验，我我跟大家总结一下，就到底是哪些不良习惯毁了你？

**比如说今天的目标不明确。**今天你的六家重要的客户是谁？一家A类客户是谁？今天的目的是什么？我为了这个目的充分的做了什么准备？今天的两家B、C类的是谁？分别是什么情况？我做了哪些准备？我今天的目的是close，还是往前推进？我今天约了谁？是第一KP还是第二KP？

这件事情很重要。目标明确，你就朝明确的目标拼搏。今天我三家有效的客户，分别是谁？我怎么了解到的？我今天晚上要开发多少家新客户出来？我今天晚上我要学什么？我想向谁请教什么？是不是目标很清晰？

我保证很多的人根本就讲不出来。我知道很多的团队管理一团糟，团队早晨起来喊个目标，说：老大，今天我签十单，今天我拜访十家客户！那个叫目标明确吗？那个叫非常的糟糕的管理。

还有很多的人把一帮员工忽悠过来，从东南西北城忽悠到成中间来，然后就为了听你一个口号，口号喊完了还没走，还在公司打电话约客户。这是头天晚上的管理出了极大的问题。团队没有约好第二天的有效客户的，就别让他回家。

那为什么那些顶级的Top Sales晚上可以干到两点钟？为了第二天的客户在筛选客户、在整理客户、在找客户资料？有很多客户是夜猫子，他晚上12点钟一点钟，他们还在微信上聊呢。

**目标必须明确。只有明确了每一个目标，每个客户要做什么，你才知道很清晰这就是你的指南针，这就是你的今天的作战地图。**

**还有哪些不良的习惯？就是第二天六家客户都没约好，**约了四家，对吧？就照样回家。这个时候可能才9点半晚上，公司说六点钟就可以下班了。你作为一个销售给自己在打工，你说，我要成为Top sales。你六家都没约到，你就跑回家去。

你真干到晚上2点钟了，你没约好六家客户，我也能觉得你是应该回家的。真不行了，你不能干了两点，哪怕你干到晚上11点半、12点钟你还是没约好客户，我只能说，唉那你的方法确实出了问题。那能不能在方法上提升一下自己。但如果你发现八点钟、九点钟，还没有约好的你就回家，这是你最大的犯罪。这是你对不起自己。

**我就担心，很多人还有一个最不好的毛病，说这是老大要求我做的。这是我公司要求我做的。**那公司要求你做的，你为什么不做到呢？你觉得这些公司不人道，老子离开这家公司好了，你既然在这家公司，你就遵守这家公司游戏规则吗？

很多的人都觉得是给公司打工，给我的主管打工，我是特别匪夷所思的。作为一个销售，天生就是给自己打工，不要总讲说是给别人打工，你就干脆不要干这件事，你就去做一个朝九晚五的工作，一个月就拿点工资好了。那你干嘛你还期待一个月拿三五万、三五十万呢？你想拿那么高的工资，你当然要付出非一般的代价了。那不然的话你做这件事情干吗？这个东西是靠佣金吃饭的，它又不是靠基本工资吃饭的。

所以说不要总是觉得这是公司要求我做的，这是公司、这是我老板要求我做的。老板既然要求你做到，你为什么不做到呢？我就反过来问这句话。你的意思说老板让我要求我做，我就天生就给你抗着，老子就不做，是这样的意思吗？要求你做，你就拼命到无能为力嘛！你就干到晚上12点钟嘛！

真做不到，那是我能力不行，你现在九点钟回家，是态度不行，能力和态度是两码事情。能力不行提升能力，态度不行改态度，要么就离开这家公司。这件事情很重要。

**还有就是每天最基础的奋斗目标不能完成，照样心安理得。**

基础的目标是什么？一是有家A类客户，二是有两家bc类的客户，假设你都没有，你说你的有效拜访总要完成。今天我们的拜访完这些客户，我今天晚上回来要把这个客户输到我的CRM系统里去。好记性不如烂笔头，你也不会去做。

我们要知道我们在干嘛，我们就在创业。每个做销售，就是其实你就是在创业，你从一无所有开始，你从一个月拿一两千、两三千、三四千的基本工资开始，看你什么时候能拿到Commission（佣金），一个月拿10万、拿50万。

假设我们就是做Top Sales，全中国的Top Sales，一个100万的年收入，税后税前为一个标准的话，我觉得你作为sales，成为Top Sales，在这个创业的路上，你是一个成功的一个标志。

所以这件事情我是觉得真的不要总是用打工的心态去创业。你靠那么点基本工资，你活得了吗？你能买得起房子，买得起车子吗？你能到一个五星级酒店能吃几餐饭吗？吃不起嘛！你还想成为顶尖的top sales，那这不是笑话吗？所以这件事情，就是把基本的工作完成是你的基本要求，能把你追求的事情都完成，是你最大的每一天最大的回报。

**第二个是什么？就是眼睛里鼻子里都是钱。**这是一个不好的习惯。虽然我教你说你要去close百遍，我还是强调那件事情，你不要从一开始就吃香很难看。

走来就说：王总你看这个事情，我们就把它定下来吧！王总，你看我们也谈好了怎么样子……你连人家姓什么、叫什么、人家在顾虑什么、人家在恐惧什么、人家是不是要这件事情都不知道，人家认不认同你的这个价值都不知道，你就直接close，那是不是眼睛鼻子里都是钱呢？

换位思考一下，你比如说去买件衣服。人家也不会说，那你掏钱吧，赶紧去刷卡吧！你那个吃相就跟人家刚把衣服穿上一样，然后就说你去刷卡吧。就跟这个差不多，这么丑陋。

**我们刚才讲的跟客户沟通，活在自己的世界里不能自拔。**这个毛病很多销售做得不好，这是最大的毛病之一。活在自己的世界里不能自拔的原因是什么？你一直说你的，也不去了解客户身上哪里疼，身上哪里痒，也不知道客户为什么要去换它的现有的这家供应商，也不知道客户为什么就渴望来跟你谈，想了解什么？他在顾虑什么？他在恐惧什么？他想要什么？他在担心什么？他能否接受这个价格？他是否认可你的价值？等等等等的一切东西都不太了解。就活在你的世界里，不断的把产品讲完，然后客户讲客户的，自己讲自己的。就活着自己的世界里很爽。你爽了客户不爽，你要让客户爽，你就有机会爽。但凡发现你爽了，客户不爽，这个单子基本上做不成。

当然如果你自己不知道，找你的老板陪访你，让他告诉你，你哪些地方需要改进，这是最好的办法。或者是拿个录音机，反正现在手机就可以，你就全程把这些东西录下来，夜深人静的时候，你回到家就慢慢地听，你看哪里出了问题。或者你拿着这个录音机，找你的老板，找你的主管，找你的经理去听，从他的经验上，看看你哪里出了问题。

好，我们看看还有哪些不良的销售习惯。

**我一直在讲到的最后20分钟的事情。**

跟我说，我再考虑一下。他说好吧好吧好吧，王总，我下次联系你啊！

你答应的好吧，比老板答应得很快，这是最大的坏毛病。很多的时候，很多的事情，真的你就坚持一下，再坚持一下，再坚持一下，再跟他聊聊，也就跨过了那个坎。

那个坎就是什么？就是你后面不用花太多的时间，绞尽脑汁的想尽千方百计的还去约人家，说，王总，我们再聊一下。王总心里在想，那聊什么呢？也不说。那你有本事就说啊。还有很多人很丑陋。说王总我们再聊一下吧！我今天顺道去拜访了一下，其实你就是专门过去的。干嘛骗人家呢？你就告诉王总说，我今天就是专门过来的，就想跟你把这个事情定掉。

你也别问他，你考虑清楚了没有，王总你看我们上次谈的事情，考虑清楚了吗？**我保证他95%的人说是他没考虑清楚。**

你都一碗水从90度已经冷到了十度了，你还问人家考虑清楚了没有，这句话明显就是你的过错。你应该跟他说，王总啊，那你看我上次也谈得很好，那么今天我专程过来一趟，我们就把这个事定掉。

王总说还没考虑清楚。你说没事，今天我们见了面你就考虑清楚了，那我们就把面见一下，把这个事情就定下来，看看你还有哪些问题，我们就把它解决掉。让你考虑清楚的速度加快，加快到我们见了面以后就考虑清楚了，或者我们今天见完面以后离开的时候就已经考虑清楚了，做了个决定了。

有什么好考虑的？他是付不起钱吗？他如果付不起钱，可能他是要考虑一下。他如果还没有想清楚，他是因为还有很多的顾虑，我过来把顾虑解决掉，那不就考虑清楚了吗？如果你还不认可我的价值，那我今天过来把价值再给你梳理一下，不就考虑清楚了吗？

就是因为你那个坏毛病，还假装说我顺带过了一下，还假装说这个你考虑清楚了吗？其实你心里十分的不想说这句话。你十分想说的话说，王总，我今天进来把这个事情定掉吧！就怕你讲假话，客户就应付你一下咯。

好，这就是这个坏毛病。

**还有一点最重要的。就是有些客户BC类的，就是犯了一个毛病，就是这个bc类的我能见也可以，那今天不见也可以。那我想想今天还有其他事算了，我就不去见吧，这又是个大的问题。**

我们还记得刚才讲的一天最重要的公司六件事吗？BC类的两家客户去见一见嘛！专程的去见一见嘛！说不定他今天老板就在公司呢！对吧？说不定今天因为我上次谈他，跟他聊，他可能兴趣还不大，或者是他还有很多的顾虑。那我今天就见一下，正好老板在，我就把他先搞定，再把老板现场的话去见一下，约个十分钟面谈一下，对吧？说不定就事情改变了呢。这个事情是不是立马从B跳到A了，或者今天我彻底的就把他好好的谈一次，那谈谈崩了，我也知道他是变成个D吗？那至少他不是一个原地踏步走，还是个B在那里吗？至少他是有变化的。

就是你系统的客户，至少每天是有变化的。很多人就犯了这个毛病。可见可不见选择不见。你的企图心去哪了？你的企图心就是我今天就把这个bc类的把它清掉，要么是A，要么是D，流水不腐嘛，腐水不流啊。你变成腐水了，水是财呀，这个bc类就是你的财呀，你把他流动起来，流着流着不就流在你口袋里来了嘛？你本来困在那里睡觉，你把它一流，流到A类，那就钱到你口袋了。流到D类那也至少，我也知道不让他在这里变成腐水嘛。

这是想跟大家分享一下，有很多的不良习惯，对吧？你的不优秀，不是你不够优秀，是你很多的不良的习惯阻碍了你前进，阻碍了你的蜕变，阻碍了你达不成目**标。**

**其实很多的不良的习惯跟你的老大也有关系。你老大跟你们规定了很多东西，他也不去检查，他不检查就放纵了你的自我。**

比如说你老大要求说，你们每天必须拜访六家有效客户，你今天也没做到，你老大说好吧好吧，那就这样吧，没关系，明天加油。明天没做到，那好吧好吧好吧，好，那你后天加油！回忆一下，你的老大是不是这么去管理的？

我觉得这就是你老大的问题。当然也是你的问题。你们两个都有问题，你说规定一天六家有效的拜访，你做不到，那为什么不去想办法做到？你哪里出了问题？是电话约不到客户呢？还是开发不到客户，对吧？还是我约的这个说辞不够？这个问题不解决掉，你就永远是坏毛病存在的。你就永远做不到六家有效的拜访。

所以有责任提醒你的老大，改变吧，老大，你也做一些成长吧！别让我们听之任之吧！

**我们讲的一句话叫什么？叫慈不带兵。**你的老大可能觉得做这好人，然后今天带你回家吃个饭，明天请你喝个小酒。如果你的老大这样子做，无可厚非。他做了这件事情，他在做团建，做你们之间的情感上交流。但是如果他做另外一件事情，就不对了，比如说你的今天不达成，他放任自流，明天你还做不到，他还是没有办法。就两种情况，一种是他没办法，他没办法他去学，他学会了再教你啊怎么去辅导你，啊对吧？一种是他能力的问题，一种是他态度的问题。

作为一个好的老大，就应该想办法帮助你完成每天六家有效的拜访，这是天经地义的事情。这个是没有讨价还价的余地。你说我们想成为Top Stales，这个被老大毁掉了，这件事情是不应该的，虽然这些是我们不应该会讲是老大的问题，但是就是老大的问题。

像李云龙一样，你觉得李龙龙会带着差兵出来吗？他该训练那些人，还不是疯狂的训练他们。他该大碗吃肉大口喝酒的时候，他照样有。但是他在严肃的时候他讲的说，这些兵力上了战场，你可能就是生死之间了，你今天不把这个武艺练强，你怎么上战场，你怎么死的都不知道，你连刺刀怎么拼都不知道，你连甚至跑个十公里都跑不了，你连这个枪都瞄不准，你怎么去打仗？

这是想跟大家分享一下，有很多的不良习惯，对吧？你的不优秀，不是你不够优秀，是你很多的不良的习惯阻碍了你前进，阻碍了你的蜕变，阻碍了你达不成目标。

这件事情我想有必要今天在这里跟大家做一个简单的分享。