https://www.douyin.com/video/7188485037732547880

标题: 销售是一个分析需求，判断需求，解决需求，满足需求的过程。  
关键字: 销售#市场#需求#营销#萧大业  
作者: 萧大业  
视频ASR文本:  
有一个乡下来的小伙子应聘来到了一家什么都卖的百货公司做销售老板问他做过销售吗他说他以前是村里挨家挨户推销的小贩老板喜欢他的机灵就要了他第一天上班快要结束的时候老板来了问他你今天做了几单买卖啊 年轻人回答说只有一单老板不太开心的说我们这的销售员一天基本上可以完成二十到三十单生意你卖了多少钱呢三十万美元年轻人回答道啊 你怎么能卖这么多钱呢老板有点惊到了不太相信是这样的乡下来的这个小伙子说一个男的来买东西我先卖给他的一个小号的鱼钩然后中号的鱼钩最后大号的鱼钩 接着我卖给他小号的鱼线中号的鱼线最后是大号的鱼线我问他上哪钓鱼啊他说海边那我就建议他买条船喽所以我带他到卖船的专柜卖给了他一条长二十英尺有两个发动机的重划船 然后他说他的大众汽车可能拖不动这么大的船于是我就带他去了汽车销售区卖给了他一辆丰田新款的豪华型巡洋舰 老板目瞪口呆大喊一声我勒个去一个客人仅仅来买两个鱼钩你就可以卖那么多东西给他 令人难以自信啊年轻人说他是来给他老婆卖红糖水的我就告诉他你的周末算是毁了干嘛不去钓鱼呢什么才是销售很多人以为很懂销售其 他们根本就不懂一说到销售就以为是最简单的卖东西其实这真是对销售的片面理解人的一生中处处都充满着销售的场景 因为销售实际上是一个分析需求判断需求解决需求满足需求的过程好了我是肖大爷关注我爱大叔不如爱大爷