1.有足够的野心

2.懂得分享

3.感恩

1.平台是否够大

2.查看对待销售的综合服务,有没有对应的系统化的培训

查看企业的核心业务和销售的match度,看这个企业的发展前景

什么类型的产品比较好卖

1.有形的肯定比无形的好,实体比虚拟的好卖,商品比服务好,刚需比非刚需强

2.客户的价值是在用名和利来区分.是给他的利益带来了好处.,还是个他的名带来了好处

二者占其一,然后做深,这样的产品,产品足够的好,可以把人的作用减少

找到产品的价值点

好的习惯是需要持久的练习,很多小动作很琐碎,很容易忘记

犯错不可怕,可怕的是不知道犯错,需要在意识层面上意识到这个错误,其次才是怎么去解决,

销售心:初心

销售力:其实就是我们所说的胜任力,

执行力:干销售的执行力非常重要

影响力:影响力非常重要