小米成长历程分享

导语：

1、编写客户祝福短信的方法。

2、每天600个电话，锁定客户的电销话术。

3、一年时间，从小白到年入50万的销售主管（兼公司股东）。

各位群友好，我是小米，很高兴与大家分享一些个人心得和体验，说的有不好的地方，还请大家多多担待哈。

一、我的个人经历。

1、我双重性格的由来。

我来自湖南，一个美丽而淳朴的小镇，很多人一听到是湖南妹子，第一直觉就是性格直爽，不拘小节。我是不是也是这样的？

周边的人包括领导，都说我具有双重性格，在工作上我是一个非常认真、努力、细心且执着的人。但在生活中，我却是一个绝对的路痴，一个喜欢乐于助人且很好相处的人。

我有这样的性格，受我爸影响很大，我爸以前是军人，他把部队里的那一套全用在了对我的教育上，对我要求特别严格，我从小就对幸福有不一样的理解。

在我很小的时候，每天早上天还没亮，我都会被老爸拽起来去跑步，每天放学回家写好作业后，晚上八点必须上床睡觉，不许看电视，不许打游戏，如果不服从就会挨揍。

甚至吃饭时间都有规定，我必须在10分钟之内把饭吃完，如果没吃完就不能吃了，即使我挨饿父亲也不会心软，看着身旁的小伙伴，我觉得他们都比我要幸福。

你们的童年是这样的吗？

09年，我参加高考，成绩还不错，我背着父亲报考了外国语学校，这与父亲的初衷完全不同，父亲一直希望我考湖南师范大学，但我从小就喜欢英语，也不甘心一辈子就当个老师。

虽然我被录取了，父亲知道这些后，狠狠地打了我一巴掌，那一巴掌，成为了我爆发的导火索。

那是我第一次流着眼泪大声对我爸说：“为什么你一定要让我按照你的方式去生活？为什么你一定要让我变成你想让我变成的人？你有没有想过我想要什么？有没有在乎过我的想法？”

说完这些后，我接着说：“我也有我的梦想，也有我的追求，你总是这样一步一步替我规划好我的人生，那我活在这世上的意义是什么？难道就是为了走完你规划的人生？”

当时我一气之下，买了火车票去了外公外婆家，就这样我与大学失之交臂，我想成为一个翻译官的梦想也就此破灭。

当我写到这里的时候，小时候的事一幕一幕开始在脑海里回放，我看到了我和父亲一前一后跑步的身影，也看到了当时我委屈离家出走时的场景，还看到了父亲四处找我时焦急的神情„„

我在外婆家玩了一段时间，然后回家了，看着别人高高兴兴上大学，我却与自己理想的大学擦肩而过。随后我误打误撞进入了职场，浑浑噩噩的度过了几年职场生活„

2013年初，我独自一人从家里来到上海市，我想先找份工作维持生活。当时，我很幸运地找了一份人事的工作，每个月领着固定的薪水，朝九晚五，日子过得特别安逸，每天上班不是玩手机玩游戏就是看电视，平常就跟姐妹们到处旅游。

就这样安逸地过了一年，我公司跟另一家公司合并，我们也要搬到那边去，我习惯了这边的生活就辞职了。辞职那段时间，我给自己这一年的工作做了一个总结。

这一年来，所有的理想、抱负„„我已经忘得一干二净，我不能再这样下去了，我必须得改变。于是，我就开始在在网上找工作。在机缘巧合之下，我认识了生命中的贵人，我称他为“师父”。

那时候，我刚好投简历投到他们公司，加了他的微信，他当时问我为什么要做销售？是否能坚持下去？让我到时候不要遇到一点困难就想退缩。我把我的想法告诉了他，并且告诉他我是真的想锻炼自己、挑战自己。

后来，他回了我一句：师父领进门，修行靠个人。就这样，我就称他为师父了。当时我并没去师父的公司，但我们一直保持联系。

后来，师父给我推荐了《我把一切告诉你》这本书，并叮嘱我要我多看几遍，他告诉我，如果用心看对我做销售肯定有帮助。

当晚我就把书买了，虽然我嘴上应着师父，但我并没对这本书足够重视，只是像看小说一样随意翻翻，匆匆看了一遍就放在一边了，因为当时没有做过销售，很多东西根本看不懂。

当时只是在脑海里对雨总留下了一个印象，觉得雨总好牛啊，但不知道这个人物是不是真实的！

于是，我就上网百度，在天涯上找到了《三年850万，你也可以复制》的原帖。那天下午，我趴在电脑前看了一下午雨总的帖子。后来忙着找工作，没时间只是偶尔看看

帖子。

我在帖子里看到了这样一句话：“目前没有第二个行业能够代替房地产拉动GDP。如果成为销售高手，进入地产一定可以发财致富。”

当时我对地产销售一窍不通，就因为这句话，我决定去这个行业闯一闯。就这样，我进入了房产行业。

我进的公司属于代理商，规模不大，进入门槛不高，由于我从来没有销售经验，这份工作对于我来说，做起来特别费劲。

在公司培训了一个星期后就开始打电话，做电销的同学或许都有过这样的经历，刚开始特别害怕打电话。

记得我刚开始打电话时，拿起电话我刚说：“喂„„”

那边就传来毫不客气的声音：“哪位？”

我一紧张就口齿不清，哆哆嗦嗦的说：“您好„先生„我是xx集团置业顾问„„”

我话还没说完，对方很不友善的说：“不需要！”然后直接就把电话挂掉了。刚开始，对方挂了电话，我还要在那里愣一会儿。缓缓后，再接着拨下一个号码，然后就是接通挂掉、没接通、接通再挂了„„

就算好不容易接通了，我心里就一直在祈祷：不要接！不要接！„„因为即便是接通了，我背诵的那套话术，因为紧张早就忘到一干二净了。

后来，我们经理实在看不下去了，他专门搬个凳子坐我旁边听我打电话，本来就紧张，经理坐过来后我就更紧张了，这次直接连话都不敢说了。

经理看到我这样，就给我打气：“干这工作又不丢人，你怕什么？你又不欠他们钱，你害怕什么？”

其实，连我自己也不知道，我到底在害怕什么。每次打电话前，我都鼓励自己别怕，但只要一拿起电话我就紧张。这是大部分电销人员需要突破的一道心理防线。也是必须经历的一个过程。

地产工作下班晚不说，每天最少都要打300多个电话，每天都是重复同样的话术、同样的动作。

一天下来，不仅手累，嘴巴更是口干舌燥，喉咙感觉都快冒烟了，最累的是耳朵，下班后即便是不打电话了，还是觉得耳朵一直嗡嗡的响个不停。以至于到现在，我只要接起电话脑袋就发晕。

我曾想，这么累，干脆放弃算了，我开始怀疑自己，我想自己或许根本就不适合做销售，也不是做销售那块料。

那段时间，我每天都在为是走是留而纠结。当时的老板、经理、伙伴们都很喜欢我，同时也看到了我内心的犹豫徘徊。

他们每天都鼓励我，让我一定要相信自己。看着同是90后的伙伴们，我瞬间觉得自己无地自容。为什么他们能坚持下来？为什么我就不行？我一定要坚持下去。

上班一个多月，比我迟来的女孩都开单了，当时我心里很难受。我就想：为什么她能开单我就不能开单？我又不比她差。我一定要开单，一定要让老板和同事知道，我也是可以的。

就这样，我坚持了下来，这段时间，我又跟师父交流，把我的困惑告诉了他，他让我再认认真真地把帖子多看几遍，这一次，我再也不敢懈怠，我开始用心看帖子。我很喜欢边学边用，学一点用一点。

从那天起，每天我第一个去公司，最后一个离开公司。一遍又一遍的背项目资料，锤炼话术。这时公司换成了电脑拨号，我很认真的打每一通电话。

从早到晚，我一天要接600多个电话，有时能接800多。一般我们打到B类新增客户都会给他发项目信息。

很多同事给客户发信息会时不时看QQ和微信，我发现这样很容易影响状态，之前我就是不折不扣的“手机控”。

为了不让这些信息影响我，我决定上班就关掉手机网络，把手机放到前台秘书那，给客户发的短信，一律中午吃饭统一发。

这样大大的提高了工作效率，遇到工作上的问题，我也会试着用帖子上的方法提问找解决方法，我经常思考：要怎么做才能让客户愿意听我讲？怎么讲才能让客户有兴趣？„„

就这样，过了没几天，我终于开了人生中第一单（128万）。这一单，不是为了赚钱，更多的是为了捍卫我的尊严。这个客户，下面我会给大家说到！

二、改变从跟高手学习开始。

虽然开单了，但我觉得自己能力还有待提升。这时候听师傅说，雨总有一个“716团队”正在招收学员。当时，我心里很清楚，开一单除了运气，更多的是借鉴和运用了帖子里的方法。

我心里知道，自学仅仅只能学点皮毛，根本没办法学到精髓。要想学到真本事，还得经过专业的学习和训练。想到这些，我没做太多思考，就加入了团队。

进入团队后，本来仅剩不多的时间全被挤占了，每天只做两件事，除了工作就是学习，除了公司聚餐推不掉之外，朋友的聚会、姐妹的邀请全部被我推掉。

自从进入团队后，我就再没看过电视剧，每天晚上10点多下班，一边吃饭一边学习。我必须要抓紧每一分每一秒的时间。常常不知不觉就学到夜里两点多。

年前公司冲刺业绩，连续一个多月没放假，当时的我特别累，但我的总结从来没有断过，更不会推到第二天交。

从进入团队那天起，我每天都保持四个小时的固化学习时间，一直坚持到现在。有同学问我：“你这么辛苦，这么累，值得吗？”

我想说：“不累是假的，虽然很累，但却很充实。我发现，通过学习训练，我变得越来越自信，对过去不再逃避，对未来更是充满希望。我相信，我只会越来越好！

三、运用“三大思维模式”升为销售主管，年入50万。

1、运用“人情做透”搞定土豪客户。

看我如何用模糊销售+人情做透搞定土豪客户成功升为销售主管，这个单子的金额虽然不大，但对我的意义却很大。它让我深深的理解了一切成交都是因为爱！

这个客户，他是一家餐厅连锁店的老板。通过市调，我知道他很有钱。当时我们的项目在外地，回报也不算高。我约他看房，他一直迟迟不愿意出来看房。当时我也没特别重视，放水养鱼。先发短信维护着呗！

716销售动作：人情做透之发短信

没有加入团队前，我已经短信维护了一个多月，但还是迟迟没拿下。这客户非常忙，每天都要忙到夜里两三点才能睡觉。

平时都没时间搭理我，我就开始用《三大思维模式》分析：他为什么会这么忙？分析来分析去，得出的结论是：他手下没有独挡一面的员工，他需要事事亲力亲为。

刚好课程里学习了稻盛和夫的“阿米巴经营”，这不刚好适合推荐给他嘛？

于是，我开始研究“阿米巴经营”。其实，我刚加入团队不久。当时对“阿米巴”不是很了解。但是不懂没关系，我先网络市调，再咨询师傅和学长。

写写画画做好准备后，我就开始给客户发微信，简单的问候了几句，我就开门见山的跟客户说：“赵总，为什么你每天都要那么辛苦啊？有些事可以交给手下人去做嘛。”

他：“事情太多了，有些事员工做不了的。”

我：“你要培养员工以创业的心态去打工，多培养几个像你一样的人，你不就不用这么累了吗？”

他：“呵呵，你懂的道理还挺多的。”

我接着问赵总：“你知道日本的稻盛和夫吗？”

他：“当然知道啊！但你可知晓人性的弱点？为什么那么久的历史长河中，能找出当案例的却屈指可数？我很钦佩你们这些90后，但我可以很肯定的说，这些都是暂时的，分分合合，循环往复，再正常不过了。我之前也尝试过，但直到现在，依旧后悔„ ！人的弱性就是贪婪与自私。”

（这是我客户当时的原话，当时的我算是“初生牛犊不怕虎”，这么直白的问，现在想想，我也是醉了。）

那天下午，我们聊了很多。聊到最后他跟我说：“现在大部分的90后都是娇生惯养，只知道吃喝玩乐，你的思想非常成熟，挺厉害的一个小姑娘！”

从那以后，客户就对我刮目相看。有时他会跟我聊一些家庭、工作上的琐事，但对于项目却一直推脱，说忙没时间。

接下来一个多月，客户还是没什么反应。眼看公司就要放假了，项目也即将卖完了，但这个客户还是没有拿下。

但我不想放弃，因为他比较有钱，如果方法得当，成交几率还是很大的。思虑再三，最后还是把这个问题提交给了雨总。我很快就收到了雨总的回复。

雨总说：“卖房子跟卖衣服和其他东西不一样，买房不属于冲动型消费。客户如果认为项目不能给他带来收益的话，人情做得再透也没用。可以考虑从以下四个方面来跟客户谈收益。

第一，给客户画饼讲故事，以长三角为中心，打造一个商业帝国，为客户以后的事业立下根基，打下根基的前提就是占地为王；

第二，购买商铺可以调动员工积极主动性，告诉员工下个分店就在这，员工知道有升迁机会后必定会更加努力；

第三，搜寻当地经济发展的数据，比如GDP、CPI等，用事实和数据证明，投资这个商铺未来必定升值，并且商铺可以不离不弃相伴40年。

第四，突出项目的唯一性、稀缺性和不可复制性。”

716销售动作：市调、人情做透之发短信

听完雨总的回复后，我先市调了当地的西餐厅，因为时间有限，去实地市调有困难。我就在大众点评网、团购网市调当地西餐厅数量、质量、价格、口碑、消费群体、消费力度等。

市调完后，我把资料归纳整理，根据以上四点锤炼话术。做好这些准备后，我还不是很有把握，我又与师傅讨论了很久，还打电话问了团队里的地产高手。

他们都认为这个客户需要长期维护，短期拿下有难度。雨总说这个客户会成为我的“财神爷”。

在圈内，地产高手会帮扶，他们教我隔段时间就发一些有数据、有价值的信息给客户。

我除了给客户发周末愉快及周一开门红之外，我一周还给客户发一些商铺的核心优势。

每次从售楼处回来，再发一份当天的销量，还有针对客户需求刻意放大的项目卖点，以及我市调的周边西餐厅的资料。

这也是我们平时所学习的“模糊自己的销售主张”，你越模糊，客户就越清晰。你越清晰，客户就装糊涂。没有人喜欢被推销，你成交目的越强，只会让客户对你更加防备，其次还会让客户反感。

我这么做，先降低客户的防备与排斥心理。然后，再利用“利益驱动”一点一点地去打动客户。不知道大家是否注意到，我是隔几天发一次，而不是一次性全发给客户。

大家知道我这样做的本质吗？

正月十二，我刚回到上海，客户就给我发微信：“你现在还在做那个项目吗？”

我：“在！”

他：“我有时间过去看下，你把项目具体位置发给我看看，我到网上查一下，我安排好时间，给你打电话。”我当时心里可激动了，这个客户终于要出来了。

正月十五，那天公司安排我休息半天，当时我还在睡觉，客户打电话过来说：“今天我跟老婆过去看看商铺。”我赶紧爬起来，给领导打了电话就去了那个项目。

一路上，我都在想客户会有什么抗拒性问题：

回报率低？

是期房？（这是自身的劣势）

如何激发自身优势到极致？

如何隐藏自身劣势？（项目最大的优势就是地段好）

客户的餐厅都选择在市中心开，说明他很重视地段，我只要把这点激发到极致，应该就没问题了。

我脑子反应慢，为了准备充分，我拿出笔和笔记本开始写写画画锤炼话术，锤炼好后在心里反复默念。

到了售楼处，过了十几分钟，我终于见到了连续发了三个多月短信的客户，我走过去热情的跟客户握了手，没有带客户进售楼处，而是直接带客户去售楼处20楼楼顶。

为什么带客户到楼顶？都说站的高看的远，站在售楼处20楼往下看，可以看到周边两公里范围，周边有十几个高端住宅小区，七八个大型商业体，医院、学校、酒店、写字楼、市政府等全部都环绕在项目周边。

包括正在建的地铁，还有已经运行的公交枢纽总站，全部一览无余。这是一个大沙盘。然后，我开始按照车上提炼的话术给客户一一介绍，从客户的面部表情看，他对这个地段很满意。

客户从头到尾都没问过什么问题，到了售楼处，直接就选了两间挨在一起的沿街商铺，然后让我们算价钱。

这中间出了点小插曲，另外一间当天已被其他客户购买了，后来客户只买了一套，32个平方，总价91万。他原本想买间大面积的以后自己做餐饮，但大面积的位置他都不满意，后来就买了一间小面积的作为投资。

走得时候还一直说，这个地段确实不错，以后肯定会成为一个非常抢手的黄金地段。其实，这个项目已接近尾盘，我们公司已经在做别的项目了。但这个客户却主动联系我过来看房，我相信我已经成功的占领了他的心智阶梯。

最后，我提炼下在这次开单的过程中，我运用的716销售动作：

1、市调：市调西餐厅信息，为客户做增值服务。

2、人情做透之发短信：给客户发祝福短信及行业信息。

2、客户成交经验总结。

这位客户我会一直维护，他肯定会成为我的“财神爷”，会给我带来更多的转介绍。雨总说过，真正的销售是从成交开始的。说到这里，我想和大家分享，我总结出成交这

个客户的心得和体会。

第一，不要放弃任何一位潜在客户。即使他现在不是你的成交客户，但只要维护的好，以后他需要或朋友需要，他都会第一个想到你，这将会给你带来源源不断的财富和帮助。

第二，持续发送短信，这个效果真的非常惊人，你千万别小瞧它的威力，一定要相信日积月累的力量。

任何事情都架不住数量级的单爆，这些都是实实在在的体会，只要是人都会有感情的，一个业务员这么关心他，时间长了总会被感动的。

3、发短信经验总结。

团队里秉承的是“我为人人，人人为我”的精神，后来我结合团队其他同学的方法，总结出来一些小技巧，今天我就把它全部分享给大家，只要能坚持执行，就一定能产生相应的结果。

有没有群友每天给客户坚持发短信的，连续坚持一个月的朋友有没有？三个月的有没有？半年以上的有没有？为什么你们会坚持不下去？

发了一段时间没有看到结果就不发了，这绝对是缺少锻炼的原因，还有就是发短信方法不得当。想要学的朋友可要认真听了啊，我只说一遍！

第一，根据客户的年龄、职业、爱好，划分不同时间段、不同内容发；

第二，短信根据客户情况而定，要求简单明了，字数不宜过长。

第三，一定要坚持定时定点发，这样可以在客户心里形成条件反射，让客户觉得你是一个做事心细靠谱的人。

坚持发会在客户的印象里不断给自己加分，也会让自己养成一个良好的做事习惯。

我发短信一般分三个时间段：

①早上7点半：针对高领人士，主要发天气预报外加如何吃早餐和吃什么早餐好，男女不同，大家不懂的话，请默默的打开百度。

②中午十二点：针对企业老板或总经理级别，根据不同职业，发办公室健身小妙招外加按时吃午饭。

③晚上11点：针对做生意的老板，主要发养生信息，根据客户情况，外加提醒早点休息不要熬夜。

大家都明白了吗？知道自己平时发短信走了很多误区吧，别看一条小小的短信，日积月累的效果可是非常惊人的。呵呵，还是得跟高手学习啊，真正的聪明人是踩着别人的经验往上爬，这样会少走很多弯路进步也会非常快。

我做地产一年，还算不上合格的销售人员，也不够专业，不过我很真诚地对待每个客户，这都是我在团队学习训练“一切成交都是因为爱”的结果。

过完年到现在五个多月，我一共成交了9套，总价1371万。前两天，我又成交一单，总价238万。这一单让我更加坚定的相信，人情做透加利益驱动，是成交的两大秘诀。

这个客户先后三次在我手上买了三套，特别的信任我，他就是我前面说的第一个成交客户。

你们想知道为什么这个客户后来还会在我手上买两套吗？我跟大家简单说下这个客户第一套成交的过程。

这个客户其实是我从D类客户本的角落里扫出来的，他说地段太远不考虑给挂了。我又给他打过去。

我说：“先生，您的想法我能理解，您在上海市，可能买在上海市会比较方便，但是，先生，咱们投资的目的是为了什么呢？是不是为了收益？

假如您在家门口买下一个商铺它不能给你带来收益，那我相信您投资下去也没有什么价值，您说对吧？其实投资是不分远近的，现在很多有钱人漂洋过海跑到美国，澳大利亚去投资房产，为的是什么？无非不就是觉得能给他带来收益有投资价值嘛。

您就给我两分钟的时间，让我给您介绍下我们的项目，如果您还是拒绝我，那我再也不打扰您了好吗？您给我一个机会我给您一份惊喜！”

客户说:“那你说吧，你的时间不多。”

然后我把项目给客户介绍了一遍，主要分析了这个城市得天独厚的区位与交通优势与当地人的消费水平，这个地段的后期的升值空间与业态的唯一稀缺性。

刚好第二天是中秋节，我就以活动邀约客户。我说：“明天是中秋节我们开发商举行了大型的活动，推出10套特价房源，位置都是最好的。有个折上折的优惠，买下一套还能帮您省下几万块钱呢，机会非常难得。

我希望先生您能早日过来，这样咱们可以选个总价最低位置最好的房源，买商铺跟住宅是不一样的，买商铺是很讲究的，同样一层楼，门口的，电梯口，金角银边的商铺后期的租金跟房价肯定要高很多的，后期出手也比较容易啊。

咱们明天安排两三个小时带上家人过来看下，你觉得怎么样呢，毕竟买房子是件大

事，得要自己实地考察的，地段，人流，周边配套等等。您看您是明天上午还是下午呢？”

这个时候我开始给客户下结论了。

客户说：“那我明天上午过来吧！”

到了售楼处，客户看的非常满意。当时就下了10万定金，一次性付款三天内签约，师傅告诉我说。一个成功的销售人员，是针对客户的需求来提炼项目的卖点，而不是把你自己认为项目的卖点全部抛给客户。你只有吻合客户的需求后才能促成成交。

这是我人生中的第一单，当时激动地要跳起来了，雨总不是说了嘛真正的销售从成交开始，这个客户我就一直维护着，发现客户喜欢喝茶，我就叫外公从云南寄来当地的普洱茶送给客户。

但我并没有提前告诉客户，因为合同上有客户的住址，我直接给寄过去了，客户知道后，特别开心。他觉得我是个很细心的女孩子。

我先后给客户送了四次礼物。圣诞节，春节，客户生日，端午节。送礼也是很有技巧的，要送的有价值，让客户记得住并且还不会让客户拒绝你，这需要花心思的，讲故事进行文化包装。

通过麦凯66跟客户聊天，记住客户家里每一个人年龄，生日，兴趣爱好，喜欢的运动，平时的生活习惯„„说实话，了解的比自己家人还多！

了解客户之后才能了解他的需求，才能针对他的需求送礼，激发自身的优势花小钱办大事。送小礼物也是拉近与客户之间关系的一种方式，这叫人情做透。

从去年中秋节后，我每天给客户发短信一直坚持到现在，字数不多，只是一些简单的关心与问候，而且这么长时间，客户也习惯了我的关心。人都是相互的，你对他怎么样，他也会怎么样反馈你。真诚，尽力，先付出。这是取得客户信任的首要原因。

我们接了新项目我会在微信朋友圈发，客户看到了，就来问，这个项目怎么样，我说这个项目目前来看回报率不高，培育周期较长，不建议投资。有好的项目我再给您推荐。

很多业务员肯定会跟客户说，这个项目怎么怎么样好，巴不得客户买。但我为什么会老实告诉客户项目的劣势呢？

我想要的不是这一次的成交，希望的是在上海从此又多一个信任我的人，多了一个朋友。喜欢投资的人身边肯定会有一个圈子。

维护一个老客户的价值是开发一个新客户的5倍。如果我有20个这样的客户，我融入到他们的圈子里去，大家想，我的业绩会是怎么样？跟他们成为朋友后，以后自己创业，他们会不会帮忙？

肯定会！这是在积累人脉，而不是一锤子买卖。这个月赚两万下个月赚三万。这是打工的人的思想，把自己的格局放大，你会收获的更多。

后来，我们接了上海市中心的项目，性价比各方面非常不错。我就给客户推荐了，客户来了之后看完项目就直接选房源算价格。然后付定金，在这里我想说句，他的折扣我都是打得最低的，先后三套都是一次性付款。

我可以很认真的告诉大家，别的业务员给他推荐房产，他会直接挂掉！因为这方面，他只信任我。

一年时间，我从销售小白，成为公司销售冠军，提升到销售主管，一路走来，真心的不容易。

偶尔我看看自己，再想想一年前，打电话都哆嗦的那个小姑娘，我刹那间有些恍惚。我很清楚现在的成长，都归结于当初我那个正确的决定——坚持跟高手学习。

现在好多朋友都会来问我两个问题：第一，关于执行力；第二，如何坚持一天打600个电话的？

关于执行力，从小我就受父亲的训练，加上房地产的训练，尤其是在群内固化学习训练时间，让我的执行力更是提升不少。

我是怎么样理解执行力的？我认为执行力太弱源自自身动力不足。首先要找到自己的“三大痛点”，这“三大痛点”必须够痛。如果够痛，我想做任何事都不会随便找理由。

不仅不会找理由，还会想尽千方百计去达成自己的目标。显然，积极主动去做事和消极被动去做事，效率和结果肯定不一样。

有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚。

苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

这首词我相信很多群友都听过，但你真的明白这两句话的意思吗？很多人做事总会给自己留好退路。但只有你把自己逼到墙角，当你无路可走时，你才会全力以赴，这就是绝处逢生。

总之，我不需要任何人监督。因为我知道，不管学习还是工作，都是为了自己。当我坚持不下去的时候，总有那么一股力量在支撑着我，那是信念，坚定不移的信念。

信念的力量是可怕的，一旦你认准一个目标，就会坚定不移的朝着目标出发，不管有没有人阻碍，不管有没有人嘲笑或讥讽，你的眼里只有自己的目标，其他的一切全部被你忽略不见。

我相信大部分人的工作没有我辛苦，每天那么多电话不说，每周还有严格的指标考核，很多时候下了班还得继续忙工作。

回到家，我连手指头都懒得动，但固化的学习时间绝不能少。所以，我几乎每天都是凌晨两三点才睡。

第二天还得早早上班，很多人跑来问我：“你每天那么晚睡不累吗？”其实，我很想笑，人不都是一样的吗？况且我还只是个女生，我又不是“金刚不坏”之身，怎么可能会不累？那为什么我还要这么辛苦的坚持呢？

其实，这一切都是我们团队学习训练的结果，你天天听着“坚持等于人民币”，你会轻易放弃吗？你天天听着“理由太多妨碍进步”，你还会经常找理由吗？

当你经过这样的学习训练后，你只要确信想做到的事，你就一定会做到。当你抱着必胜的决心去做一件事情的时候，你不可能做不到。

我曾听过团队一位高手说：我是抱着死的态度去做，一定可以做得很好。一开始我并不理解这句话，现在我对这句话的感悟却越来越深，以这样的态度去做事，一切困难都将不再是问题。

进入团队前，我告诉自己，要么不进去，进去之后就不能轻言放弃，这是对自己的承诺，我认为成功不在年龄大小、学历高低、经验有无、家庭好坏。而在于你是否有必胜的决心。必死的态度。

当我坚持每天打600个电话的时候，很多人很惊讶。其实，当你全神贯注去做一件事情的时候，你不会去关注它最后的结果，也不会想太多，只是认真打好每一通电话。

我把每一通电话都当作是我的新增客户，把每一通电话都当作是我的成交客户，当我抱着这样的心态去打电话，不知不觉600个电话就打完了。不会觉得累！

假如你每天早上到公司就想：“哎呀，今天得打600个电话。”还没打就被这数量级给吓住了。

其实，这也是《目标细分》的一种形式，在课程里有讲到。我们公司并没有要求一天打多少电话，就是要求一天至少保持4个B类客户。

别人一天给自己定的目标是4个B类客户，我给自己的目标是6个，一周下来就比别人多了12个。这样我的成交率是否会提高呢？任何事情都架不住数量级，量变自然引起质变。

并且我很享受跟客户交流的过程，我觉得与客户沟通是一件非常有意思的事。电销最大的优势在于，你可以接触到各行各业各种类型的客户。

虽然只是声音，但我很喜欢通过听客户的语气、语调、语速，包括客户讲到的一些关键词，从而去研究客户心理。

当客户拒绝我时，我会从不同的角度切入，不停地从各个方面争取、突破，我的座右铭是 ：“一旦我确定客户有购房需求，我绝不接受他的拒绝。”

当我想尽办法把客户争取过来后，我会非常开心，非常有成就感，这也算是工作中的一种乐趣。

今天的分享就到这里了，最后我想给大家分享一个小故事，希望大家喜欢。

齐白石27岁那年正式从师，从此，他数十年如一日，几乎没有一天不画画。据记载，他一生只间断过三次：第一次是他63岁那年，生了一场大病，七天七夜昏迷不醒；

第二次，是他64岁那年，他的母亲辞世，由于过分悲恸，几天不能画画；第三次是他95岁时，也因生病而辍笔。而这三次加起来也仅仅一个月。

齐白石年轻的时候，他就很喜欢篆刻。有一天，他去拜访一位老篆刻家，老篆刻家说：“你去挑一担础石回家，等这一担石头都变成了泥浆，你的印就刻好了。”

别的人都以为老篆刻家戏弄齐白石，劝他不要理那老家伙，齐白右却真的挑了一担础石来，夜以继日地刻着，一边刻，一边拿古代篆刻艺术品来对照琢磨。

刻了磨平，磨平了又刻，手上起了血泡，他不在意，他就那么专心致志地刻呀刻呀，日复一日，年复一年，础石越来越少，而地上的淤泥却越来越厚。

最后，一担础石统统都化为泥了，齐白石也练得了一手好篆刻艺术，他刻的印雄健、洗炼，独树一帜，达到了炉火纯青的境地。

有一次，他过生日。由于齐老是一代宗师，学生朋友来了很多。从早到晚，客人络绎不绝，老人笑吟吟地迎来送往，等到夜晚送走最后一批客人，老人再也支持不住了，他躺下很快睡着了。

第二天，齐白石老人一早就起床了，他顾不上吃饭，先到画室去做画，家里人都劝他吃饭，他却不肯歇一歇。总算五张画画完了，家人都长长的松了一口气，等着他吃饭。

谁知他摊纸挥毫又继续作起画来。家里人怕他累坏了，都说：“您不是已画够五张了吗？怎么还画呀？”

老人轻轻抬起头说道：“昨天生日，客人多，没作画，今天追画几张，以补昨天的‘闲过’”。说完，他低下头继续作起画来。

正是凭着这种勤奋精神，齐白石老人的画越作越精。在嘉德2011春季拍卖会中，齐白石的《松柏高立图·篆书四言联》以4.255亿元创近现代书画拍卖世界纪录。

在团队学习训练，其实和齐白石先生学画画一样，每天我们都要写写画画分析解决问题，还要坚持提交总结，每天都是一个小进步，长期坚持就会积小成成大成。我始终相信日积月累的力量。

去年，我的销售总额是4730多万，总提成突破50万，另外，因为我的业绩，占了全公司的50%以上，老板让我入股成为公司合伙人，入股后我成为了公司的第二大股东。

最后我想给大家分享一句，我常常用来勉励自己的语句，也希望能给大家带来共勉。

“撑不住的时候，可以对自己说声我好累，但不要对自己说，我不行！”

我相信在座的各位群友，今天能够来到这里听我分享都是一群不甘平凡，有梦想，有抱负的人，我们大都是草根，都想通过自己的努力，改变自身的命运以及整个家族的命运，但是这个社会，是如此的残酷与现实，稍不努力，就会被淘汰！

所以，为了我们最初的梦想与美好的未来，一起加油奋斗吧！!

好，今天的分享就到这里，最后感谢雨总、感谢团队、感谢各位群友的围观。说的不好的地方，还请大家多担待，我们一起进步。谢谢大家！

经验交流群：28770☆2311 （验证码：文库）

群文件已经整理了建材、教育、金融、地产，电话、医药、择业、招生、门店、农业、汽车、电商、摄影、旅游、家装、快销、化妆品、广告、IT、餐饮、工业品等，需要自己行业的案例可以在群文件下！