# 销售人精·开栏语

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-11-27

*第一篇：销售人精·开栏语销售人精·开栏语人类学是这样定义人的：人，大型食肉动物，在漫长的进化过程中因基因变异造成毛发脱落，直立行走……社会学家则倾向于用社会关系来定义人，如：人是社会关系的总和。词汇学对于人的描叙就更加精彩和丰富了，如人口...*

**第一篇：销售人精·开栏语**

销售人精·开栏语

人类学是这样定义人的：人，大型食肉动物，在漫长的进化过程中因基因变异造成毛发脱落，直立行走……

社会学家则倾向于用社会关系来定义人，如：人是社会关系的总和。

词汇学对于人的描叙就更加精彩和丰富了，如人口、人群、人手、人才、人精、人妖等。到了组织管理理论，人就成了劳动力资源，又称人力资源。用人力资源的观点解读关于人的词汇就很有意思了：

人口，人的后面是张吃饭的嘴，那就是资源消耗的基数了。一个企业说，我们要养多少人，这时候的人大约就被当做人口来统计了。

人手，人有一双干活的手，那就是劳动力。人手不够，是劳动力不够。人手在于数量，并不含有素质的意味。当劳动力被当做人手来看待的时候，基本上对头脑的要求不高。人才，是优秀劳动力的正式称谓。对此的定义极为复杂，也极为含糊。如，范围(村里的人才到了上海可能什么都算不上)、范畴(一个优秀的电工可能是最差的文员)、伦理(有才能没道德的人，其使用价值会大大降低)等。

人精和人妖是关于人才的非正式说法，模糊然而生动。人妖原本是指以泰国为主要产出的一种特殊的演艺人员，在民间则被衍生为那些特别古怪精灵的人，如称某人为“妖怪”、“精怪”、“妖精”等。人精和人妖的意思差不多，但精灵而不古怪。人妖是七分偏才，三分正才；人精是正才七分，偏才三分。

人精是那些洞察人性，反应灵敏，沟通精准，做事情特别富有成效一族。在营销领域就是顶级卖手，销售精英（top sales）。他们或是企业创始人、总裁、营销总监、区域经理，也可以是销售代表、店长、终端导购。

我历来认为，营销的大学问掌握在最基层的销售人员手上，尤其是那些王牌卖手。他们常年在市场上摸爬滚打，肩负着直接的销售压力，通过与成千上万顾客面对面的博弈，业绩过人，百炼成“精”。

营销其实并不复杂，从战略到战术核心的事情只有两件：一是区隔市场，把特定的产品卖给特定的人（所谓市场细分和品牌定位）；二是驱动购买（包括购买便利、感觉性价比认同、忠诚消费）。基层销售者也许不懂什么叫营销战略、营销基本而（4P），但他们每一次交易的达成都是对营销理论的精彩实践。

他们敏锐洞察迎面走来的每一个，迅速判断他是否可能成为自己的顾客，可以和他做成多大的生意（基于所推销产品的顾客识别）；他们选择恰当的时机介绍产品；在客户心存犹豫的情况下绘声绘色地表达自己产品性价比的优越；在客户提出异议的时候，他们会巧妙地让顾客说“是”；如果有来自第三方的负面评价，他们会警觉而不动色地加以阻击。在他们心中，成交才是硬道理。对于潜在顾客，他们“宁可错杀三千，也不放过一个”。对于顾客价值，他们心领神会，他们无法把握所推销品牌的整体市场份额，但却最大限度提高眼前顾客的消费份额（包括重复购买，购买升级）。一个优秀的卖问牛知马，不仅在现场成为消费者信赖的购买顾问，而且能让消费者保持购后满意。消费者花钱买了你的东西，还在背后满世界说你的好话，下一次有购买需求时，第一个想到的是你，不仅自己来，而且介绍别人来，并因为有你这个“熟人”而得意。想想，这是何等高超的营销境界！这里包含多么深刻的学问！而掌握这一切„„不，创造这一切的，正是top sales------销售人精。

一家企业在营销上所梦想的，无非是销量、利润和品牌忠诚。这一切最终都是由销售人员来实现的，他们------尤其是销售为精们对于企业的价值是无法估量的。他们是突击队，是印钞机，是品牌天使。

我们的这一组文章，是为那些有志成为或正在成为销售人精的人准备的，也是为各类管理者、营销研究者准备的。文章呈现的方式为营销专家与top sales的直接对话，力求原汁原味，于生动的故事与对话之中透露营销的精髓，甚至是人生的哲理，必要时我们还会加以分析与点评。在这里，我们首先要对接受采房的top sales们表示感谢。他们中的许多人今天已经成为企业的高管甚至是企业主，但大部分依然活跃在市场的第一线；他们中有博士、MBA，也有小学毕业生，但他们写下的销售传奇却一样精彩。这就是营销世界的奇妙之处，颇值得读者细细玩味。

**第二篇：“看得见的正义”专题开栏语**

“看得见的正义”专题开栏语

2024年09月05日 09:17:04 来源：新华网

强化法律监督维护公平正义，人民检察干警心系人民群众。

目前，全国有三千多个基层检察院，二十多万名检察干警。长期以来，广大检察官们忠实履行法律监督职能，恪守社会公平正义。他们用忠诚，彰显了“惩恶扬善”的风骨；用勤勉，铸就了“执法为民”的灵魂；用廉洁，镌刻了“法律监督”的厚度；用公正，诠释着“人民检察”的职守。

他们因捍卫公平而努力，我们为弘扬正义而寻找。

2024年8月，最高检在全国检察机关范围内正式启动“看得见的正义”大型专题宣传活动，自即日起持续至12月31日，我们将跟随活动开展的脚步，走进基层检察院，走近基层检察官群体，以本次正义之行传播正义之声，以本次正义之行探访正义之星，以本次正义之行走近正义之师。用心去了解他们守护正义的工作生活，去感知他们斗智斗勇的执法历程，去聆听他们动人心魂的检察故事，去体味他们与群众心心相印的真挚情感，去看见他们在平凡的检察岗位中绘就的美丽人生画卷。

相信这次主题活动会成为一次检察使命的立体成像，成为一次检察智慧的深度分享，请让我们共同用心来体会，在检察机关每一个辛勤工作和执着坚守的背后，那不断彰显的精神动力，那不断迸发的正义光芒。

**第三篇：销售激励语**

北京侃迪房地产顾问有限公司

中红一品

侃迪顾问 中红一品项目组

（2024年11月）

1、人一生做不了所有事情，有些时候，我们要学会取舍。

2、思想界定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运。

3、先关注好自己，让自己快乐起来，你才能更好的帮助别人。

4、人约人之间的差别，仅在于一开始思考问题方式的不同。

5、不要把自己的欲望与生活混为一谈。

6、快乐最简单的办法就是多想想让自己快乐的事，少去想那些自己控制不了的事情。

7、少一点抱怨，多一点热心。

8、当你不开心、遇到困难问题时，请给自己一分钟，静下心来想一个解决办法，保持好心态。

9、人的痛苦与不快乐都是因为期待和现实之间的差距。正是事实，对于改变不了的东西，保持好心态。

10、人生最愚蠢的事情之一就是用自己的思想去衡量别人的行为，思想的差异造就了世界上形形色色的人们。

11、人人都能成功，每个人在出生时起跑点都是相同的，人与人之间的差距是一天天的拉开的。

12、坚持到底，永不放弃，成功非一朝一夕，当确立了目标后，万万不要轻言放弃。

13、只要不服输，失败就不是定局。失败只是暂时的，只要找到方法坚持下去成功早晚会到来。

14、没有失败，只是暂时没有成功。成功与失败的差别就是站起来与倒下去的次数哪个多了一次。

15、每天进步一点点，人与人之间的差距是一天天拉出来的。

16、山不过来，我就过去。当改变不了别人就试着改变自己。

17、决心决定成功，成功的关键在于你做了过大的决定，付出了多少行动。

18、我要，我就能。“你一定要成功”决定“你一定找到成功的方法”

19、你越努力，你的运气就会越好，运气是争取来的。

20、天助自助，天助你之前，需要你自己帮助自己。

21、命运在自己手里，而不是在别人嘴里。人不是靠命运，而是靠自己努力争取的。

22、成功者找方法，失败者找借口。

23、成功一定要找方法，搬很多行李很费事，若果用一个小推车，一切变得很轻松，成功的也是如此，找到成功的方法，一样是很简单的事。

24、不是不可能，只是暂时还没找到方法，随着每一项发明的问世，打破了原来许多不可能的事情，假如你还认为有不可能的事，你只需要想一下，当电话发明以前，很多人认为与远方的朋友说句话是不可能的事情。

25、人、因梦想而伟大，梦想是成功的第一步，也是成功的动力。

26、过去不等于未来，过去只是人生过程的一部分，过去的失败不能代表未来的失败。

27、成功是因为态度，只有保持好的心态与态度才能够成功。

28、我是我认为的我，一个人，总是会改变自己的所想。

29、我是一切的根源，世间万物并无吉凶之分，关键在于你对待事物的看法。

30、我是最棒的，我一定会成功。请每天提自己打气，充满信心的去面对每一天。

31、习惯的力量是惊人的，习惯决定着你成功的大小，优秀是一种习惯。

32、生命是重要的，比生命更重要的是，是过程。

33、两点之间最短的距离并不一定是直线。

34、只有知道如何停止的人才知道如何加速。

35、一艘没有航行目标的船，任何方向的风都是逆风。

36、人生有好多次失败，最后并不是败给别人，而是败给悲观的自己。

37、宁可去碰壁，也不要在家里面壁。

38、把一小时看成60分钟的人，必看做一小时的人多60倍。

39、中国人想做大事的太多，而愿意把小事做完美的人太少。

40、把事情当成事业来做！

41、任何一个好想法除非你第一个去做，否则不要指望别人第一个试探并实现它。

42、只有观点的对错没有人的高低。

43、我为人我自己。

44、如果我们都去做自己能力做到的事情，我们真的会叫自己大吃一惊。

45、人生舞台的大幕随时都可以拉开，关键是你愿意表演还是选择躲避。

46、再长的路，一步步也能走完，再短的路，不买开始双脚也无法达到。

47、人生的光荣不在永不败，而在能屡倒屡起。

48、若不给自己设限，则人生中就没有限制你发挥的藩篱。

49、很多事情先天注定，那是命，但你可以决定怎么面对，那是运。

50、有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终归楚，苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。

51、即使爬到最高的山上，一次也只能脚踏实地的迈一步。

52、你的脸是为了呈现上滴赐给人类最重要的礼物—微笑，一定要成为你工作最大的资产。

53、人才之所以成为人才，是因为他与别人共处逆境时，别人失去信心，他却下决心实现自己的目标。

54、当你感到悲哀痛苦时最好是去学习什么东西，学习会是你永远立于不败之地。

55、世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。

56、不为失败找理由，要为成功找方法。

57、一个有信念者所发出的力量，大于只有99个只有兴趣者。

58、那么多人没有成功，因为他们没有找到适合自己的方法，学外语呢，应该嘴累，学成功呢，应该脑累。

59、成功者永不放弃，放弃这不会成功，成功属于比对手多一下，坚持到底的人。

60、赶骆驼的人有他的打算，而骆驼也有他自己的注意，清晰的头脑有清晰的想法，完整的头脑则能够完整的生存。

61、我们生活在世界上，就像在黑暗中摸象一样，很多事情也是一样，每个人都看得对，但谁也没看全。

**第四篇：《新农村·新风尚》电视专栏开栏话**

开栏话

随着我县新农村建设的不断深入，农民生活水平的不断提高，文明和谐的新风已在不知不觉中融入到农民群众日常生活的方方面面。今天，县文明办、县电视台联合推出《新农村〃新风尚》栏目，同大家一起感受农村的新变化、新风尚，欢迎大家提供新闻线索。

**第五篇：销售年终总结开头语**

写好工作总结，这不仅是工作上的需要，而且也是向上级领导应有的汇 报，向下属单位和职工群众应有的交代。下面就是小编整理的销售年终总结开头语，一起来看一下吧。

【经典年终总结开头语大全】

1、过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

2、20xx年在全体同仁的共同努力下，在领导的正确指挥下，我们收获了丰收的一年，今天我的业绩完成了指标，这和大家的努力分不开，应为有了我们这个优秀的团队，大家相互帮助，通过扎扎实实的努力，给20xx年画上了一个完美的句号。

3、光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，20xx年即将过去，20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在2024年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

4、在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为中国教育总网文档频道企业的一名员工，我深深感到\*\*\*\*\*企业之蓬勃发展的热气，\*\*\*\*\*人之拼搏的精神。

5、20xx年在全体同仁的共同努力下，在领导的正确指挥下，我们收获了丰收的一年，今天我的业绩完成了指标，这和大家的努力分不开，应为有了我们这个优秀的团队，大家相互帮助，通过扎扎实实的努力，给20xx年画上了一个完美的句号。

6、在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为中国教育总网文档频道企业的一名员工，我深深感到\*\*\*\*\*企业之蓬勃发展的热气，\*\*\*\*\*人之拼搏的精神。

7、时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

8、在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

9、回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xxx的风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xxxxx和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

10、光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，20xx年即将过去，20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

11、时间一晃而过，弹指之间，20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

12、在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

【年终总结范文】

从事产品销售已经有一些年头了，在这新年来临之际，未来更好的从事新的一年的工作，现在，就过去的一年的工作做下总结：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

二、做好客户联系工作

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

以上是我对于即将过去的一年的销售工作做的总结，相信在以后的工作中，我们的工作会做的更好。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！