

销售奋斗语录集励志

1.
没有什么事情有象热忱这般具有传染性，它能感动顽石，它是真诚的精髓。一个人几乎可以在任何他怀有无限热忱的事情上成功。
- 2.不管做什么，都要有一口气冲到底的勇气和信心。
- 3.放弃自己，相信别人，这就是失败的原因。
- 4.要为成功寻方法，莫为失败找借口。
- 5.推销员不一定什么都知道，但通常都能言善辩。
- 6.成功销售的前提是把自己销售出去。
- 7.如果你想推销成功，那就一定要按下客户的心动钮。
8.
忍耐力较诸脑力，尤胜一筹。如果寒暄只是打个招呼就了事的话，那与呼叫声有什么不同呢？事实上，正确的寒暄必须在短短一句话中明显地表露出你对他的关怀。
- 9.不要等待机会，而要创造机会。
- 10.没有一种不通过蔑视、忍受和奋斗就可以征服的命运。
- 11.顾客要的不是便宜，要的是感觉占了便宜。
- 12.我们不能改变风向，但可以改变风帆。

- 13.即使爬到最高的山上，一次也只能脚踏实地地迈一步。
- 14.强烈的会赢取刚强的人，而后又使他们更顽强。
- 15.进行推销时，如果不讲策略，不讲方式和方法，那很难成功。
- 16.少数人需要智慧和勤奋，而多数人确要靠忠诚和勤奋。
- 17.失败就是迈向成功应付的成本。
- 18.客户不希望一视同仁，他们希望能被个别对待。
- 19.生活掌握在自己手中，而非让生活来掌握你。
20.
心在梦在，人生豪迈，成功的人千方百计，失败的人千难万险。相信自己能做到比努力本身更重要，每一份私下的努力都会得到成倍的回报。
- 21.积极思考造成积极人生，消极思考造成消极人生。
22.
成交只是一个开始，成交之后建立一个恒久的关系，你永远都是我的。
- 23.你经历的所有的困苦都是有意义的，因为这是你要承担重任的先兆。
- 24.不要与顾客争论价格，要与顾客讨论价值。
- 25.只有不断找寻机会的人才会及时把握机会。
- 26.一辈子专心做一件事情。
- 27.不要担心前面的阴影，那是因为背后有阳光。
- 28.一个简单的接待比一个详细说明书要好。

- 29.观察与反思无法完全靠传授而获得，您必须亲自实践。
- 30.理想是指路明灯。没有理想，就没有坚定的方向；没有方向，就没有生活。
- 31.忘掉失败，不过要牢记失败中的教训。
- 32.销售产品，先销售自己，自己的魅力才是最大最好的产品。
- 33.一个人最大的破产是绝望，最大的资产是希望。
- 34.成功决不喜欢会见懒汉，而是唤醒懒汉。
- 35.学的到东西的事情是锻炼，学不到的是磨练。
- 36.赏识导致成功，抱怨导致失败。
- 37.可以失败，不可以失志。可以失望，不可以绝望。
- 38.不一种不通过鄙弃、忍耐和就能够驯服的。
- 39.即使是不成熟的尝试，也胜于胎死腹中的策略。
- 40.销售的信心不是与生俱来的，是需要后天不断培养的。
- 41.总有一些事情会促使你前进，或是挫折，或是鼓励。
- 42.让咱们将事前的忧愁，换为事先的跟打算吧！
- 43.你销售的不是产品，你销售的是产品的价值和利益。
- 44.推销产品要针对顾客的心，不要针对顾客的头。

45.如果你不会知道自己要什么，别说你没有机会。

46.成功的信念在人脑中的作用就如闹钟，会在你需要时将你唤醒。

47.凡事要三思，但比三思更重要的是三思而行。

48.任何的限制，都是从自己的内心开始的。

49.

环境改变了，人也改变了，销售的技巧也要改变，但销售的目的不会改变。

50.如果我们想要更多的玫瑰花，就必须种植更多的玫瑰树。

51.

坚韧是成功的一大要素，只要在门上敲得够久、够大声，终会把人唤醒的。

52.

使用双手的是劳工，使用双手和头脑的舵手，使用双手、头脑与心灵的是艺术家，只有合作双手、头脑、心灵再加上双脚的才是推销员。

53.

销售世界上第一号的产品不是汽车，而是自己。在你成功地把自己推销给别人之前，你必须百分之百的把自己推销给自己。

54.没有天生的信心，只有不断培养的信心。

55.知道是没有生产力的，相信并做到才有力量。

56.未遭拒绝的成功决不会长久。

57.行动是治愈恐惧的良药，而犹豫拖延将不断滋养恐惧。

58.

人之所以能，是相信自己能。在那里死等客人，不如走出去寻找客户。

59.放松心情吧！他会让你握有更大的胜算。

60.

伟大的事业不是靠力气、速度和身体的敏捷完成的，而是靠性格、意志和知识的力量完成的。

61.现在的努力并不是为了现在的回报，而是为了未来。

62.语言是一种神奇的东西，从不同人嘴里说出来，威力也不同。

63.出门走好路，出口说好话，出手做好事。

本文链接：<https://duanjuziku.com/duanjuzi/0r7hmu57bk.html>