



### 导读

- 二版：团结合作 活力全开  
——安徽金帅洗衣机“春季跑步接力赛”
- 三版：家电私人定制业务正渐渐走红
- 四版：理想和现实

2014年3月31日  
(星期一)  
农历甲午年三月初一  
第3期  
(总第89期)  
本期四版  
浙企准字第B075号

# 金 帥

地址：浙江省慈溪市横河镇工业园区横影公路20号 邮编 315318 http://www.jinshuai.com  
电话：0574-63832888 63833669 传真：0574-63833291 宁波金帅集团主办 编辑 胡丽梦

## 发展海外市场 提升产品品质

作为企业发展的长远目标，拓宽海外市场是必经之路，而产品质量是拓宽市场的前提条件。做好质量的准备，来迎接海外市场的考验。

全球经济发展不平衡以及部分国家政局动荡对家电行业造成一定的消极影响，阻碍着家电出口市场，这是一个机遇和危机并存的时期。现下的海外市场处于洗牌阶段，企业应当更好的抓住机会，开拓新的合作模式，实现“走出去”发展方向。对于金帅而言，不断发展海外市场是集团发展壮大前提，金帅产品已经远销到东欧、南美、西亚、中东等80多个国家和地区。3月中旬，总裁潘俊峰及外贸部部长胡立明走访中东市场，可谓收获颇丰，为金帅走向国际市场铺就更为广阔的路子，此次出访，是为了彼此之间发展新的合作模式，共同创造双赢局面。

今天的品质，明天的市场。在开拓海外市场的同时，对于产品品质的提升仍是抢占市场的筹码。当下的竞争日益激烈，国际认证要求也越来越高，行业壁垒越来越严重，对产品品质的要求就越高。因此保证产品质量，树立良好信誉是扩展海外市场的保障。

在开拓海外市场的同时，对于产品品质的提升仍是抢占市场的筹码。当下的竞争日益激烈，国际认证要求也越来越高，行业壁垒越来越严重，对产品品质的要求就越高。因此保证产品质量，树立良好信誉是扩展海外市场的保障。



### 韩国大宇公司领导莅临金帅工厂审查

本报讯(胡丽梦) 3月8日，韩国大宇公司领导来金帅宁波工厂进行质量审查。在总裁潘俊峰的陪同下，对工厂总装车间、注塑车间、电机车间进行实地审查。其中对车间现场管理、产品质量控制、生产流水线、产品摆放等问题进行细致察看。

作为韩国大宇公司在我国最大的洗衣机生产出口基地，金帅致力于做高质量的洗衣机。从现场管理、冬季部件质量检测、产品工艺、人员安排等各方面进行完善，做好质量的把关。海外市场的萎缩致使对产品的质量的要求日益加大，大宇公司主张“先保质量，再保品牌”这一品质方针，作为合作伙伴，金帅对大宇公司所反馈的问题进行解决，并长期坚持执行，确保金帅洗衣机的品质。在双方共同努力下，提高产品质量，开拓更广阔的消费市场，实现双赢。

## 金帅顺利通过印尼SNI工厂审核

本报讯(胡丽梦 胡哲科) 3月12日，印尼官方检验公司SNI的工作人员来金帅总部及宁波洗衣机工厂审核，在公司认证人员的协助下，进行了为期两天的工厂审核。

此次审核，是对金帅产品在印尼准入证的保证。印度尼西亚政府要求所有进入印尼的家电产品必须带有SNI标识，既能提高产品在印尼国内国际上的竞争力，也能保证消费者权益，因此，公司对此次的审核较为重视。在审核期间，SNI对工厂的质量管理体系、产品样品、公司各方面体系文件等相关情况进行了详细的审核，并对产品生产环境、生产现场进行实地考察，整个审核过程有条不紊，最终，顺利通过SNI对金帅工厂的审核。



## 山西临汾经销商一行来安徽金帅参观

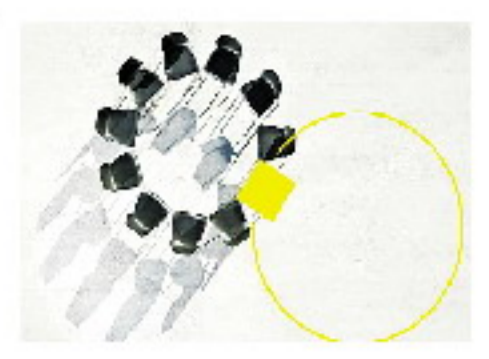
本报讯(袁祥 朱年) 2014年3月中旬，山西临汾三十多位经销商客户到滁州冰箱厂、安徽洗衣机厂参观。经销商是生产厂家与消费者之间的中间媒介，通过对工厂的参观，进一步了解产品的生产环境以及生产过程，有利于增强经销商对金帅产品的信心。

11日，经销商一行来到滁州金帅冰箱厂，方晓晖副总带领各位参观生产车间，讲解冰箱生产流水线和生产工艺。经销商们认真观看冰箱生产过程，仔细询问各环节。之后，又参观了产品展示厅，对冰箱成品做了直观了解，销售公司总经理郑定益对产品的细节、性能等各方面做了讲述。通过对冰箱从生产到成品的一体化了解，加深了经销商们对金帅冰箱的认可。次日，经销商们来到安徽金帅洗衣机厂，在工厂总经理



# 金 帥 的 品 质 的 帅 的 品 牌

### 留个缺口给别人



一位著名企业家在作报告，一位听众问：“你在事业上取得了巨大的成功，请问，对你来说，最重要的是什么？”企业家没有直接回答，他拿起粉笔在黑板上面画了一个圈，只是并没有画圆满，留下一个缺口。他反问道：“这是一个什么？”“零”、“圆”、“未完成的事业”、“成功”，台下的听众七嘴八舌地答道。他对这些回答未置可否：“其实，这只是一个尚未完整的句号。你们问我为什么会取得辉煌的业绩，道理很简单：我不会把事情做得很圆满，就像画个句号，一定要留个缺口，让我的下属去填满它。”

启示——留个缺口给别人，并不说明自己的能力不强。实际上，这是一种管理的智慧，是一种更高层次上带有全局性的圆满。给猴子一棵树，让它不停地攀登；给老虎一座山，让它自由纵横。也许，这就是企业管理用人的最高境界。

### 花半开

美酒饮教微醉时，好花看到半开时。人生里，也许酒微醉，花半开，才是最美的境界与美好的际遇。花半开，有了空白和想象，才有了无穷的魅力，那即将到来的，是值得期盼的繁华与喜悦。最美的相逢，应该在花半开之际，无论最后是不是花好月圆，至少现在，花半开，我们还有希望继续向前行走并等待。人生里，过程才是最重要的。过程越长，喜悦越多，怀着希望与梦想走过一个个台阶。开始和结尾或许注定生死，那么就在这过程中尽情释放迷人的光芒。慢慢在路上行走，不要那么快地抵达目的地，步履从容、心静如菊地走过每一个日子，慢慢享受花半开的时光。

花半开，有甜蜜的香气继续弥漫，有一段唯美的距离值得期待，有幸福的花语来得及一瓣瓣绽放与收藏。



## 理想和现实

桃天

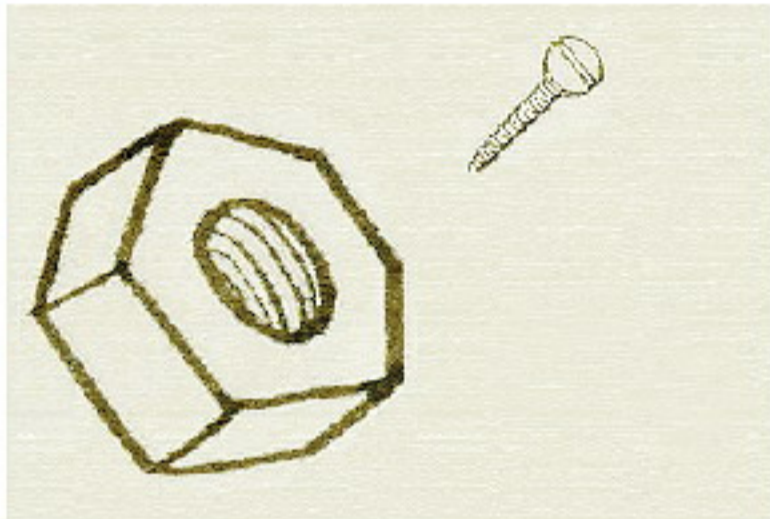
小学篇：“同学们，你们长大了想成为什么呀？”小学老师总喜欢用稚嫩的声音对一群无知的孩子问这么严肃的问题。“我想成为一名科学家”“老师，老师，我以后一定要做富豪，有很多很多的钱”“还有我，我要做一个出色的足球运动员，为国争光”……当时，教室里一定充满了欢乐和期望，天真的孩子们以为未来就是你想成为什么就能是什么。

高中篇：“同学们，你们高中努力三年就能换取4年在大学享福的日子，还有美好的前途……”高中老师总喜欢用这种望梅止渴的方法来激励那些埋在书堆里的孩子。在转校的高中时代，老师的这番话，仿佛让孩子们看到了金子，幻想着可以整夜在网吧游戏，可以找男女朋友，可以呼吸自由的空气……

大学篇：“做会计是很有前途的，我们跟销售不一样，我们是拿工资的，考出了注会，年薪10万肯定是有有的……”大学老师总喜欢拿自己的人生来鼓舞90后的大学生，殊不知，现在大学生满街都是，而且都是白菜价。更何况，注会真的这么好考吗？

去年我毕业了，华丽的毕业，酸溜溜地回乡。当耳机里唱起“多少人走着却困在原地，多少人活着却如同死去，多少人爱着却好似分离，多少人笑着却满含泪痕……”我不知道该如何感慨我的青春和理想。因为当年，我回答小学老师的是我将来要当个农民伯伯，高中老师颓废的时候幻想着大学可以去谈恋爱，大学期望工作后的工资年薪10万。现在想想农民伯伯拿着10万的年薪去谈恋爱也是可以的。

回归现实，除了高中幻想大学可以谈恋爱这个实现了以外，其他的都毫无踪影。理想虽然是缤纷绚丽，但现实也不尽是苦涩黯然，坐在金帅财务办公室工作，不用在太阳下低头，也算是恩泽再造了。回忆起，那天下雨，我从学校赶到金帅来面试，还拿着大包小包的东西，起初还撑错了伞，差点误了时间，坦白讲见到旭芳姐我就开始紧张了，接着来了妙群姐，说是财务的负责人，确实很有财务的气息，后来又见了小老板……当妙群姐说让我下礼拜来上班的时候，我无法用语言来形容我当时的心情，我的第一份工作，我该如何珍惜呵护你？



## 奶 奶

安徽金帅洗衣机 袁祥

奶奶83岁，小小的眼睛，不粗不浓的眉毛，翘翘的鼻子，小小的嘴，佝偻的身体。

从我记事起，她就是一个大忙人，天蒙蒙亮起来做饭，喂鸡，似乎有数不尽的事等着她一天内去完成。就算儿孙来了，她也淡淡一笑，继续忙自己的活了。她做饭时很奇怪，总是先放水，再放油、菜之类的东西，一起煮就做好。爸爸告诉我：“以前，爷爷还在世，奶奶不会做家务，都是爷爷做的。奶奶闲不住只好去种田，干这些累活，所以她没下过几次田，只会这样煮。爷爷离开的早，奶奶承担着家里所有的大事小事，独自养活着四个孩子。

上了年纪的奶奶，腰早已直不起来，开始驼着背，不能灵活的做家务事，走路动作也开始慢慢僵硬，让人看着特别心疼。暑假，是我陪奶奶最多的时间，随着年龄的增长，她的腿脚不灵活甚至变得僵硬。早晨，我会陪



## 哥哥的相亲记 (十一)

依依

本来想好了这个周末约琪琪出来的，谁知琪琪说没有时间。这个事情到了这个份上，其实哥哥心里很清楚。人家姑娘要次说没有时间的意思，要么就是没有感觉，又想拖延时间再看看；要么就是看不上你，只是不想说得太直白，让你自己打退堂鼓。

确实，哥哥在感情方面比较木讷，没有什么恋爱情感经历，活脱脱一个“屌丝男生”，但是该有的直觉还是有的。果不其然，几天之后，收到琪琪一条短信：“我觉得我们还是做朋友比较好，以后还能联系联系”。以后到底还会不会联系还是另一个问题呢。

就如哥哥原先就预料，此事多半不成，所以看到短信也就没什么感触。想想该来的，自然挡不住，要走的，怎么也拦不住，只是时间问题，早点知道，早点结束，早点各自寻寻觅觅，未尝不是一件好事。

父亲母亲因为哥哥的事情伤神，儿子的终身大事迟迟没解决，心里总是为这事犯愁，又不想给哥哥压力，只是风趣地告诉你自己舍不得花钱，原来这钱是留给人家花的啊！其实哥哥一直觉得男女相亲交往，要注重礼节。相对于男性来说，女性比较柔弱娇小，性格一般较男性内敛，默默承受的压力较大。女性还要承

担生育儿女的义务。因此，自古以来礼仪之邦都会特别照顾女性，而男人，主要是要有担当，有博大的胸怀。在和姑娘相亲交往，哥哥没有让姑娘家掏钱买过单，而且还经常嘘寒问暖，不会因为不能成就就对这方面的开销斤斤计较。只不过从那之后，哥哥又开始深居简出，做回了最原始的自己。

时间总是在日夜交换间流逝，似乎永远没有止境，而我们的青春年华却在这样悄无声息的岁月里慢慢苍老。三月风凉，四月清明。这一到四月，万物生气蓬勃，欣欣向



# 团结合作 活力全开

## ——安徽金帅洗衣机“春季跑步接力赛”

安徽金帅洗衣机有限公司 袁辉



为了丰富员工文化娱乐活动，增强员工的团队合作意识，提高企业的凝聚力和向心力，3月31日下午，安徽金帅洗衣机有限公司举办了2014年“春季跑步接力赛”活动。活动开始前，总经办主任王柱向大家讲述了跑步的好处，除了日常我们所知道的跑步能够锻炼身体、保持身材，还能够提高睡眠质量，提高免疫力，保持年轻状态。经常跑步练习的人，肌腱、韧带和关节的抗损伤能力会有所加强，减少运动损伤的几率，皮肤、肌肉和结缔组织也可以变得更加牢固。跑步还能够消除我们的紧张感，抑制肾上腺素和皮质醇的分泌，同时释放让人感觉轻松“内啡肽”。总体来说，跑步是一项简单而有效的锻炼方式，适合大多数缺乏运动、需要锻炼的人。对于公司的一线员工以及行政人员来讲，工作状态过于单一，缺乏运动，基本上处于长时间的坐姿或站姿，久而久之会导致身体坐骨神经之类的问题。举办跑步接力赛的目的是在工作之余，为员工提供健身以及指导运动，健康生活工作理念。

此次跑步接力赛共分为预赛、淘汰赛、冠军赛三个环节。每一组选手由“三男二女”接力跑。三组选手中最后一人先到者获胜进入下一场比赛，其他两组淘汰，依次比赛直到决出前三名。比赛刚开始，活动场面就非常热闹，一个个摩拳擦掌，健步如飞。在接力赛环节中，女选手跑步速度不分上下，距离没有相差很大，一到男选手跑步时，场面一个比一个精彩，特别是总装车间员工杨峰和沈盼，飞一般的速度，让现场员工们不约而同为他们呐喊、加油助威。经过几轮紧张比赛，员工们都已汗流浃背，跑到最后的几组的速度已经有所下降，但是为了完成团队合作接力赛，员工们再次奋勇跑起，火力全开。于长时间的比赛结束后，大家公认杨峰作为最后一棒，在决赛中第一个到达终点，总装车间满载而归，获得第一名。品质部和工艺部紧随其后，获得第二名和第三名。活动现场其乐融融，员工们洋溢着喜悦，比赛第二，每个人的脸上洋溢着汗水，也洋溢着欢乐。比赛现场激情澎湃，员工们奋力比赛，呐喊声、欢呼声声声入耳。

活动结束后总经理刘琪琳、品质部总监陈杰华、总经办主任王柱给获奖团队发放荣誉证书。此次活动在旺季提前到来的时刻里，营造出无数喜悦和欢乐，让员工们体会到团队合作的重要性，给平时忙碌的工作中增加了许多欢乐，也为接下来的旺季做好准备。相信在员工们团结一心，不懈努力下一定圆满完成工作，生产出让消费者放心的产品。团队是公司发展必不可少的发展前提，通过一次简单的团队比赛，既能让金帅人在忙碌中增添轻松，也能够时刻保持金帅的团队精神。

### 新目标 新任务 新绩效 新开始

总经办 徐旭芳

绩效考核是以公司发展目标为导向，通过对目标的分解，使公司所属单位、部门、管理者、员工在工作目标、任务要求以及努力方向上达成共识，并根据一定的考核标准和方法进行评价和考核，激励部门与员工持续改进工作绩效，最终实现公司持续发展的一种管理方法。

自实施绩效考核以来，虽然发挥了一定的作用，但距离现实要求和未来发展，还存在着缺陷，表现为：考核目的和考核导向不清晰，考核指标不够量化，没有充分调动和激发员工的积极性和创造性。

针对这些问题，为使绩效考核工作更适应公司经营发展的需要，从今年三月起，公司结合实际，对原绩效考核进行细化和完善，使公司绩效考核工作更具可操作性及量化考核性。具体如下：

- 一、制定岗位说明书，使工作任务更具清晰，并根据工作岗位职责制定绩效考核内容，更具量化；
- 二、对集团业务部门所有人员将目标任务进行月度分解，实施绩效与目标管理任务效果相挂钩；
- 三、对各指标的权重比值进行调整，特别加大对业务工作实际考核的力度；
- 四、对富区的设计更具合理化，同时增加了多项加分项目，调动员工的积极性。

三、对集团管理人员另增加了产值绩效考核指标，统一以基本工资为基数，根据分解任务目标的完成比例相应得分，使员工与企业共进退、一体化。

考核还与职工评优表彰、晋级提拔切身利益挂钩，根据新的目标、新的任务，实施新的绩效考核方案，通过新的开始，促进公司上下形成良性竞争氛围，不断发掘员工潜力，提高员工绩效，激发员工积极性，从而实现企业的发展目标。

### 滁州金帅冰箱厂组织焊接培训

对企业来说，一年365天总有淡季旺季之分。旺季自然都是忙业务，那么淡季呢？就员工充电充电，加强员工技术培训，用技术改变产品品质。

3月份，金帅冰箱厂组织焊工进行焊接技术培训。针对目前冰箱存在的焊接问题，先后组织两次专业培训，并进行现场考核。焊接质量的好坏直接影响冰箱的制冷性能，焊接技术的培训是保障冰箱品质的重要因素。3月27日，工艺部就之前培训情况，对生产线上的焊工进行实践考核，其中7位焊工取得焊工上岗证。

通过不断对员工技术培训、充电，加强员工对技术的掌握和熟练运用，进一步提高产品质量和产品一次交检合格率，为赢得市场、赢得消费者打下坚实基础，也是对金帅“金的品质”的保证。

(滁州冰箱厂 朱年)



### 把自己培养成公司最需要的人

- 一、忠诚——忠心者不被解雇  
单位可能开除没有能力的员工，但对一个忠心耿耿的人，不会有领导愿意让他走，他会成为单位这个铁打营盘中最长久的战士，而且是最有发展前景的员工。
- 1、站在老板的立场上思考问题；
- 2、与上级分享你的想法；
- 3、时刻维护公司的利益；
- 4、琢磨为公司赚钱；
- 5、在外界诱惑面前经得起考验。
- 二、敬业——每天比老板多做一小时  
随着社会进步，人们的知识背景越来越趋同，学历、文凭已不再是公司挑选员工的首要条件。很多公司考察员工的第一条件就是敬业，其次才是专业水平。
- 1、工作的目的不仅在于报酬；
- 2、提供超出报酬的服务与努力；
- 3、乐意为工作作出个人牺牲；
- 4、模糊上下班概念，完成工作再谈休息；
- 5、重视工作中的每一个细节。
- 三、自动自发——不要事事等人交代  
不要事事等人交代，一个人只有能自动自发地做好一切，那怕起点比别人低，也会有很大的发展，自发的人永远受老板欢迎。
- 1、从“要我做”到“我要做”；
- 2、主动分担一些“分外”事；
- 3、先做后说，给上司惊喜；
- 4、学会毛遂自荐；
- 5、高标准要求：要求一步，做到三步；
- 6、拿捏好主动的尺度，不要急于表现、出风头甚至抢别人的工作。
- 四、负责——绝对没有借口，保证完成任务  
勇于承担责任的人，对企业有着重要的意义，一个人工作能力可以比别人差，但是一定不能缺乏责任感，凡是推三阻四、找客观原因，而不反思自己，一定会失去上级的信任。
- 1、责任的核心在于责任心；
- 2、把每一件小事都做好；
- 3、言必信，行必果；
- 4、错了就是错，绝对不要找借口；
- 5、让问题的皮球止于你；
- 6、不因一点疏忽而铸成大错。
- 五、注重效率——算算你的使用成本

- 1、跟穷忙、瞎忙说“再见”；
- 2、心无旁骛，专心致志；
- 3、量化、细化每天的工作；
- 4、拖延是最恶毒的职业杀手；
- 5、牢记优先，要事第一；
- 6、防止完美主义成为效率的大敌。
- 六、结果导向——咬定功劳，不看苦劳  
“无论黑猫、白猫，捉得老鼠就是好猫”，无论苦干、巧干，出成绩的员工才会收到众人的肯定。企业重视的是你有多少“功”，而不是有多少“苦”。
- 1、一开始就想怎样把事情做成功；
- 2、办法永远要比问题多；
- 3、聪明地工作而不仅仅是努力工作；
- 4、没有条件，就创造条件；
- 5、把任务完成得超出预期。
- 七、善于沟通——当面开口，当场解决  
不好沟通者，即便自己再有才，也只是一个人的才干，既不能传承，又无法进步；好沟通者，那怕很平庸，也可以边干边学，最终实现自己的价值。
- 1、沟通和八卦是两回事；
- 2、不说和说得多都是一种错；
- 3、带着方案去提问题，当面沟通，当场解决；
- 4、培养接受批评的情商；
- 5、胸怀大局，既报喜也报忧；
- 6、内部可以有矛盾，对外一定要一致。
- 八、合作——团队提前，自我退后  
团队提前，自我退后。不管个人能力多强，只要伤害到团队，公司就不会让你久留——不要认为缺了你一个，团队就无法运转！
- 1、滴水融入大海，个人融入团队；
- 2、服从总体安排；
- 3、遵守纪律才能保证战斗力；
- 4、不做团队的“短板”，如果现在是，就要给自己“增高”；
- 5、多为别人、为团队考虑。
- 九、积极进取——永远跟不上企业的步伐  
个人永远要跟上企业的步伐，企业永远要跟上市场的步伐；无论是职场还是市场，无论是个人还是企业，参与者都不希望被淘汰。（下转第三版）

# 致力健康家电，营造洁净生活

## 家电私人定制业务正渐渐走红

家电行业已进入产品竞争时代，家电消费逐步从追求低价转向品质、品牌、售后、体验等，消费者的需求结构发生了变化，促使行业在随之变化。目前，产品同质化成为品牌发展的障碍，寻找差异化营销成为商家新的营销门路，通过定制家电，寻找家电销售新亮点。我们金帅，目前就有“私人定制”业务的端倪。私人定制，就是一种差异化的追求，尤其是对时下年轻人来说，特立独行是一种有别于他人的美。结合年轻消费者逐渐成为家电消费的主要力量，他们的消费习惯和消费模式的转变促使金帅产品的不断升级，更是迎合时下流行的“定制”。

现在我们所说的家电业“私人定制”，并非是细化到个人的定制服务。而是厂家与商家之间的新模式，主要是厂家列出可选菜单让商家进行选择。随着销售业务的增多以及商家之间差异化的需求，家电厂家与代理终端的频频互动，让“定制”蔚然成风。

事实上，除了网上销售的更个性化的家电以外，定制家电早已在卖场盛行。

举个国美的例子：“这些产品是早在半年前就向厂家下单定制的专供国美电器的家电。”国美电器广州分公司家电业务总监透露，以前也曾尝试过推出定制机型，这回是首次大规模、全品类的向各个品牌去下单定制产品，他表示，卖场根据市场需求向厂家定制专供型号今后将成为趋势。



据了解，有别于普通单一消费者的个性化定制，卖场的这种“定制”更多是通过走量来获得收益的定制。定制一台当然成本高，但如果同时下单几十万台，成本自然下来了。对于家电企业为电商量身定制逐渐增多的现象，家电行业有专家指出，这是厂家面对区域化销售需求差异进行的左右手博奕采取的措施，产品差异并不大。目前，金帅正开始为个别客户定制具有区域化差异营销而生产的冰箱和洗衣机产品，预计今后将会将定制化服务作为一种新的销售模式，满足更多不同的需求。此外，商家为了满足新营销，向厂家定制差异化的产品，事实上这种差异化的策略也正是金帅快速发展的契机。

(销售公司 杨鑫竹)

## 节能不能一蹴而就 家电业呼吁建长效机制

中国标准化研究院表示，自2013年6月1日起，为期一年的家电节能惠民工程补贴政策正式收官。政策实施以来，节能家电市场份额大幅提升，拉动消费效果明显。同时，2013年10月1日，平板电视、变频空调、洗衣机、吸油烟机、热泵热水器五大类家电产品能效标准实施，从国家强制性节能管理的层面对能效指标进行调整和固化，大幅提升了节能产品的准入门槛，从根本上推动家电产业能效结构的优化。

节能惠民工程补贴政策期间，冰箱、洗衣机、受惠品类销量分别达到3422万台、3317万台。与此同时，截止补贴政策正式收官时，上述家电一、二级能效产品占比大幅提升。冰箱一、二级能效产品零售量占比分别达到88.9%和9.2%，洗衣机一、二级能效产品零售量占比分别达到51.6%和35.9%，在国家政策和法规的推动下，家电企业不断加大节能技术的研发力度，同时通过多种营销方式引导消费者提升节能意识，节能产品已逐渐成为家电市场的主流发展方向。

经过30多年的发展，中国从引进、消化、吸收到再创造，已成为全球家电的生产基地。节能环保是我国家电产业的发展主线，领袖项目的开展与政策手段能够很好配合，有利于充分发挥市场机制的引导作用，促进企业不断提升终端产品的能效水平，逐步优化家电产业结构。

(本报编辑 凌瑞于行业政策法规)



## 好销售的七个优秀习惯和素质

对于如何成为一个好销售，BNET商学院有很多专家都已经写过这样的文章。但是没有一个好的方法，可以造就一个好销售。有30年经验的销售专家John Trace最近分享了在他的经验中，有7个简单的活动，可以用来将高绩效的销售从众多的销售员当中区分出来。无论你是销售自己的产品，或者管理一个销售团队，他认为以下7件事是最为有效的，你能用来成交更多的单子。

- 1、销售们给人好的第一印象  
按照科学研究，当你遇见一个陌生人时，你有多少时间给别人留下印象。事实上，这个过程是7秒。如果没有留下好印象，你需要努力克服这种印象。优秀的销售员知道，重要的是在与潜在客户和客户的那些第一次见面，要看上去聪明，有好的谈吐，成熟稳重，值得信任，因为这是他们被记住的原因。
- 2、销售们有一个积极的态度  
人们想和那些热情的，那些有完全积极态度的人进行合作。当然，每个人都有情绪不好的日子，但是优秀的销售员不会让客户面前显示这些坏情绪。他们会休息一天，或者更好的是，他们会培养个人性的技能去管理这些坏情绪。有一个非常成功的关键，如果你有坏情绪时，他会回家，销售员快拿制服。这个过程给他一个缓冲，帮助他回到积极状态，和高绩效模式。
- 3、销售们记笔记  
一个会议后的几分钟，大多数人已经忘记了其他人的绝大部分。所以，当优秀的销售听见重要信息，比如在和决策人开会商谈销售项目时，他们会记笔记。客户会记住他们问的东西，以及他们得到承诺的东西。优秀的销售也需要记笔记。
- 4、销售们信守承诺  
信任是任何关系的关键部分，这在销售中也特别重要。当优秀销售做承诺时，他们信守他们的承诺，这些也增强了客户对他们的信任。
- 5、销售们知道自己的实力  
优秀销售了解他们的产品和他们的竞争对手的一切。但是，更重要的是，他们知道他们的客户需要什么。按照一份他们做的客户购买特点的调查，买家选择一个特别供应商的最大原因是因为他们感受到，这个销售理解他们的需要。
- 6、销售们欢迎抱怨  
优秀的销售不会回避批评，或者当他们遇到一个抱怨的客户时，他们开始抱怨。事实上，他们欢迎这样情形。调查显示，当客户抱怨时，这表明当问题被解决时，他们确实想和这个企业进行业务往来。
- 7、销售们从未放弃  
一个销售行业从不轻松。有时，比如当你失去一个大单，或者一个大客户，这是相当令人沮丧的。但是，即便在最糟糕的时刻，成功就在不远处。不是放弃，卓越表现的销售员会集中精力在他们能成功的所有原因上，并且找到一个方法来赢得胜利。也许作为销售员的你，已经开始在这些习惯上磨练自己，那么，就为自己的庆祝一下，因为你的成功指日可待。

- 1、不要邀功请赏；
- 2、克服“大材小用”的心理；
- 3、不要摆架子耍资格；
- 4、凡是人，皆须敬；
- 5、努力做到名实相符，要配的上自己的位置；
- 6、成绩只是开始，荣誉当作动力。
- 十一、节约——别把老板的钱不当钱  
节约不是抠门，而是美德。不要把公司的钱不当钱，公司“锅”里有，员工“碗”里才有；同样，“锅”里多，“碗”里也自然就多。而敷衍的，恰恰就是你自己。
- 1、报账账目，一定要诚实；
- 2、不要小聪明，贪小便宜；
- 3、不浪费公司的资源，那怕是一张纸；
- 4、珍惜工作的每一分钟时间；
- 5、每付出成本，都要力争最大收益；
- 6、记住：省下的，就是利润！
- 十二、感恩——想想是谁成就了今天的你  
为什么我们能允许自己的过失，却对他人、对公司有这么多的抱怨？再才华

- 1、不要邀功请赏；
- 2、克服“大材小用”的心理；
- 3、不要摆架子耍资格；
- 4、凡是人，皆须敬；
- 5、努力做到名实相符，要配的上自己的位置；
- 6、成绩只是开始，荣誉当作动力。
- 十一、节约——别把老板的钱不当钱  
节约不是抠门，而是美德。不要把公司的钱不当钱，公司“锅”里有，员工“碗”里才有；同样，“锅”里多，“碗”里也自然就多。而敷衍的，恰恰就是你自己。
- 1、报账账目，一定要诚实；
- 2、不要小聪明，贪小便宜；
- 3、不浪费公司的资源，那怕是一张纸；
- 4、珍惜工作的每一分钟时间；
- 5、每付出成本，都要力争最大收益；
- 6、记住：省下的，就是利润！
- 十二、感恩——想想是谁成就了今天的你  
为什么我们能允许自己的过失，却对他人、对公司有这么多的抱怨？再才华