# 销售人员个人魅力的提升

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-06-18

*第一篇：销售人员个人魅力的提升销售人员个人魅力的提升魔鬼训练----销售员的形象改造工程一表人材（职业人士的自我形象设计）二套西装（学会角色的瞬间转换，练好左右搏击术）三分胆量（融入社会，适者生存）四种知识（办公室政治－－处世哲学－－人际...*

**第一篇：销售人员个人魅力的提升**

销售人员个人魅力的提升

魔鬼训练----销售员的形象改造工程

一表人材（职业人士的自我形象设计）

二套西装（学会角色的瞬间转换，练好左右搏击术）

三分胆量（融入社会，适者生存）

四种知识（办公室政治－－处世哲学－－人际交往的实战技巧）五方交游（人脉）

六出祈山（屡战屡败屡败屡战真英雄也）

七术打马（赞美实战技巧的的13把飞刀）

八分口才（自我推销术）

九分努力（用坚韧的小火炖熬成功）

十分忍耐（坚持不懈直到成功）

**第二篇：如何提升职业销售魅力**

http://摄像手表中宇商城

如何提升职业销售魅力

目前中国营销人员近7000万，大家对于销售的认识不尽相同，有人说“销售就是卖产品”，有人说“销售就是卖服务”，还有人告诉我说“销售就是卖自己”，从不同的角度来解释，确实能得到不同的答案，但我认为，关于销售最专业简短的定义就是“匹配需求”。

有需求要匹配，没有需求创造需求也要匹配，直接匹配需求就是销售，创造需求来匹配就是营销。

对于销售职业的看法，也是因人而异。有人听说做销售就恐惧，认为向别人推荐产品是一件很丢人的事情，总也不好意思张嘴，做足思想工作，终于肯开口，但是说话的声音总是像与蚊子在交流；也有人听说做销售就亢奋，见人就攀谈，大有相见恨晚的架势，但是总在闲聊的过程中话锋一转，开始介绍产品，并且滔滔不绝，大有生意不成绝不罢休的架势，场面好不尴尬。

之所以出现以上的情况，与销售职业的门槛低，从业人员素质良莠不齐，大多缺少系统而专业的销售训练有关。但是能吸引如此多的从业人员，足见销售职业有其独到的魅力。

销售对于国家而言，是发展的基础，买卖兴隆市场繁荣才能贡献更多的税收，服务国家的基础设施建设，维持社会的长治久安；销售

http://摄像手表中宇商城

对于企业而言，是利润的源泉，销量的稳步提升，才能帮助企业占领更多的市场份额，攫取更多的营业收入，维持企业的可持续发展，实现基业长青；销售对于个人而言，是生活的保障，充分发挥自身积极性，完成销售业绩指标，得到更多的销售佣金，才能帮助家庭改善生活水平，提高生活品质，实现个人职业价值。

销售职业可以锻炼一个人各方面的能力。首先是与人沟通能力。与产品研发部门沟通，充分了解所售商品各方面性能，便于向客户做销售陈述；与财务部门沟通，得到公司更多的活动预算支持，便于组织更多的促销活动，吸引客户；与经销商沟通，可以为公司所售商品争取更好的陈列位置，更大的陈列面积，便于客户选择商品；与潜在客户沟通，充分了解客户需求，匹配合适的商品，最终实现成交；与投诉客户沟通，了解产品的不足，妥善处理客户意见，提升客户对公司的忠诚度。

其次是时间管理能力，时间对于每个人来说都是非常重要的，对于从事销售的朋友来说，时间就是金钱就更毋庸置疑。如何合理安排时间来搜集整理客户资料，何时安排时间进行初次拜访，何时回访，进行销售陈述用多少时间等等，都需要进行认真统筹，制定科学的时间表，才能事半功倍，提升销售效率，一位优秀的销售人员一定是一位时间管理大师。

当然成为一名专业的销售人员，还可以锻炼逻辑思维能力、语言表达能力、商务谈判能力、客户关系管理能力等等，在此不再一一赘述，日后我还会写文章来与朋友们探讨如何提升各方面的专业能力。

最后想告诉大家，销售职业是一项非常有挑战性的工作，工作中会碰到各式各样的客户，出现错综复杂的问题，但是将问题一一化解，看到客户欣然成交，每名销售人员都会发自内心的感到兴奋。

日复一日，月复一月，年复一年，开发客户、销售说服、成交、提供服务保障，如此经历数年洗礼，一位销售精英就诞生了，而这其中酸甜苦辣的经历，都将会成为一笔宝贵的财富，这就是销售职业的魅力吧！

本文来源：，如需转载请注明转载出处，谢谢大家！

**第三篇：提升个人魅力**

1.长相不令人讨厌，如果长得不好，就让自己有才气；如果才气也没有，那就总是微笑。

2.气质是关键。如果时尚学不好，宁愿纯朴。

3.与人握手时，可多握一会儿。真诚是宝。

4.不必什么都用“我”做主语。

5.不要向朋友借钱。

6.不要“逼”客人看你的家庭相册。

7.与人打“的”时，请抢先坐在司机旁。

8.坚持在背后说别人好话，别担心这好话传不到当事人耳朵里。

9.有人在你面前说某人坏话时，你只微笑。

10.自己开小车，不要特地停下来和一个骑自行车的同事打招呼。人家会以为你在炫耀。

11.同事生病时，去探望他。很自然地坐在他病床上，回家再认真洗手。

12.不要把过去的事全让人知道。

13.尊敬不喜欢你的人。

14.对事不对人；或对事无情，对人要有情；或做人第一，做事其次。

15.自我批评总能让人相信，自我表扬则不然。

16.没有什么东西比围观者们更能提高你的保龄球的成绩了。所以，平常不要吝惜你的喝彩声。

17.不要把别人的好，视为理所当然。要知道感恩。

18.榕树上的“八哥”在讲，只讲不听，结果乱成一团。学会聆听。

19.尊重传达室里的师傅及搞卫生的阿姨。

20.说话的时候记得常用“我们”开头。

21.为每一位上台唱歌的人鼓掌。

22.有时要明知故问：你的钻戒很贵吧！有时，即使想问也不能问，比如：你多大了？

23.话多必失，人多的场合少说话。

24.把未出口的“不”改成：“这需要时间”、“我尽力”、“我不确定”、“当我决定后，会给你打电话”„„

25.不要期望所有人都喜欢你，那是不可能的，让大多数人喜欢就是成功的表现。

26.当然，自己要喜欢自己。

27.如果你在表演或者是讲演的时候，如果只要有一个人在听也要用心的继续下去，即使没有人喝采也要演，因为这是你成功的道路，是你成功的摇篮，你不要看的人成功，而是要你成功。

28.如果你看到一个贴子还值得一看的话，那么你一定要回复，因为你的回复会给人继续前进的勇气，会给人很大的激励。同时也会让人感激你。

29.看帖要回帖，人人都喜欢

对于一个男生来说，外表不是最重要的，^~^

1）说话待人要有礼貌，细节措辞方面都要注意。让别人感觉自己很受重视。每个人都有被尊重的需要。

2）学会倾听。如果你不听别人说话，你说的话别人也听不进去的。认真倾听别人说话，换位思考理解别人的心情，并发表适当看法。

3）不要否定别人，可以保留意见但不要争论。千万不要认为这是直爽。这会让别人感到受冒犯，争论以后会让你们更加坚持自己的说法。

这个年龄应该有相应的内敛的胸怀，要容得下不同的看法

4）别人给你提意见和忠告，要虚心接受。哪怕你觉得不对，也不要驳了别人的好意。有则改之，无则加勉才是成熟的表现。

5）多看一些文史哲方面的书，开阔一下视野，谈吐自然会变得有内涵。

6）发表看法之前先三思，言多必失。考虑好了，有把握再发表，这是成熟稳重的做法。

7）在不熟悉的人面前不要随便爆粗口，这样会留下不好的印象

8）自信，不要觉得矮个有什么不好，况且你其实不矮，只是你身边的人太高了。^~^和他人有眼神交流，更容易留下深刻印象。

9）穿衣主要是整洁得体，适合自己是最好的，太高调是不成熟的表现。。

**第四篇：提升个人魅力**

提升自己的魅力

一、常常自我反思

1、当你没有人可以依靠的时候，哪怕再苦，再累，再痛，都要告诉自己别放弃，要坚强。

2、即使全世界的人都不懂你，至少自己还懂自己。

3、幻想永远也成不了现实，要时刻提醒自己保持清醒，冷静。

4、现实是残酷的，但也要挺住，要努力。

5、漂不漂亮已注定，不要硬去追求，要懂得欣赏自己不漂亮的另一面。

6、一睡解千愁，即使解不了，也能让自己短暂的忘去，赢得片刻的安宁。

7、要为自己勇敢地爱一回，不要给自己一辈子的后悔。

8、自信与乐观往往比美丽的脸蛋更值钱。

9、要学会珍惜自己，保护自己。永远，永远都要做一个好孩子。

二、交往切忌心理

1、自卑心理：磨损你的个性；

2、怯懦心理：深思熟虑都不敢表达，缺乏魅力；

3、猜疑心理：无端猜疑，捕风捉影招人厌；

4、逆反心理：爱抬杠来表现标新立异；

5、作戏心理：表面文章，没有深情厚谊；

6、贪财心理：互相利用，过河拆桥，毁了自己；

7、冷漠心理：态度孤傲，让人难以接近。

三、多读书多思考

闲时多读书，博览聚才气；众前慎言行，低调养清气；

交友重情义，慷慨增人气；困中善负重，忍辱蓄志气；

处事宜均衡，不争添和气；为人讲原则，坚守生底气；

淡泊且致远，修身荡正气；居低少卑劣，傲然有骨气；

卓而能合群，品高多浩气；是非要分明，言真滋锐气。

**第五篇：如何提升个人魅力**

如何提升个人魅力(2024-01-28 20:05:25)

转载

标签：

杂谈

一、如何提升个人魅力：你的声音

你了解自己的声音吗?漂亮的声音有着神奇的魅力。

你知道吗?所有美国总统都曾经受过声音训练，这是真的。

我在刚开始当电视主持人的时候，找过几位语言专家，向他们请教说话的技巧。中国好像还没有这种学校或专业，但在西方发达国家都有这样的专家。

在我找的专家中，最有名的是Doroth San off，她每小时收费550美元，许多政治家连布什总统都在她那里上过课。不管你是谁，她给你上的第一个小时的课，就是要你把声音降低。尽管你的声音本来已经很低，她还是要你降低，再降低。整整一个钟头的课就是不断要你降低。后来你会发现，你的声音越低会越好听，会越吸引人。

当然，你完全可以大声说话，我发现大多数中国人说话声音都很大，尤其是当众讲话声音太尖太响。但如果你试一试放低声音，你会发现，你显得很有修养，一个低沉的声音更能吸引人们的注意力并博得信任和尊敬。

我在上海培训我的销售小姐时，就是不断地要她们降低声音说话。因为语言的魅力是通过“低沉”而显示出来的。作为一个演讲者，声音有力而不在于“高”，引起与会者对你演讲的关注，更不是尖尖的声音能代替的。声音提得很高，尖尖的，又是软软的，抑扬顿挫非常夸张，她们可能自认为这是一种魅力，其实反而会使人感到这是一种做作。说话中老带个“嗯”字，是缺乏自信的表现。高而尖的声音会使人觉得你年轻、不成熟。

受过训练的声音和没有受过训练的声音是有很大的不同的，不信你留意一下外国电视里的主持人和播音员，他们运用的声音都是很低沉，又很有力度的，是从腹腔里发出的声音，自然而绝不做作。我希望中国的年轻人不管是不是准备当播音员，都要接受一下声音训练，这对自己将来踏上社会的形象是很有帮助的。

自己的声音要靠自己来训练。如果想知道在别人耳中听到你的声音是怎样的，可以用录音机，把自己对着麦克风说话的声音录下来，然后放给自己听。就这样反复地练习，反复地听，用这个办法就能检验自己对声音的训练是否取

得了满意的效果。

二、如何提升个人魅力：最基本的礼貌用语——谢谢、对不起、请

西方国家的父母亲，在孩子学说话的时候，无论什么场合，甚至在家里，教孩子最常用和最频繁的礼貌用语就是“谢谢你(Thank you)„‘对不起(I am sorry、Excuse me)”和“请(Please)”。以下，我们看看怎样用。

1．致谢的艺术：“谢谢”并非客套话。这是个很有魔力的语言。能正确地运用这两个字，就会使你的语言充满魅力。

在西方国家，无论别人为你做了什么，哪怕是你的亲人，你都应该说声“谢谢!”

谢谢必须是诚心的。你确实有感谢对方的愿望再去说它，并赋予它感情。

道谢时，应注视着被谢者，要及时注意对方的反应。对方对你的感谢感到茫然时，你要用简洁的语言向他道出致谢的原因，这样才能使你的道谢达到目的。出乎人们意料的道谢，当别人没想到或感到未必值得感谢时，一句“谢谢”会使对方倍感温暖。

对他人的道谢要答谢，答谢的措词可以有以下几种说法：

“没什么，别客气。”“应该的。”

“我很乐意帮你的忙。”

“it’s my pleasure” “Don’t mentis on it”

2．学会向人道歉：“对不起”“I am Sorry”或“Excuse me”

“对不起”是你送给别人最廉价的礼物。这三个字看起来简单，它却是调和双方可能产生的紧张关系的一帖灵药。

你在公共汽车上误踩了别人的脚，说声：“对不起”，被踩的人自然不会计较什么了。人的心理原是这样，对于许多事情皆可原谅。“对不起，你可以替我把茶水递过来吗?”在日常生活中，这三个字真是用途太多了。我们大家都不忘记这三个字的巧妙，我们的生活将会减少很多不愉快。

切忌缺乏诚意。道歉最重要的是诚意。是如何把检讨的心意向对方表白。

切忌犹豫不决。如果自己的过失对对方产生坏的影响，越是犹豫不决，越是会失去道歉的机会，而且给对方的印象就更坏了。因此要立刻向对方道歉，越早越好。

切忌不及时道歉。当对方发火的时候，或是训斥自己的时候，由于害怕被训斥而沉默，反过来恐怕会使事情更加严重。及时道歉的话，多少能挽回一些影响，还能得到挽回损失的机会。这时必须拿出勇气去说。

切忌道歉时先辩解，先逃避责任。想道歉又不道歉，即使辩解主张里有不少合理的成分，那也会使对方反感，情况反而恶化。作为自己，首先要道歉，事后，等对方变得冷静的时候，再申诉自己的意见和主张。

如果自己一个劲儿地道歉，说：“是我不好!”，可是对方还是不能谅解。这里或许还会有什么别的原因。你可以暂时与对方分开一段时间，看看情况，稍后再次表示道歉。如还不见效，你可以从别的朋友那里侧面打听一下，弄清究竟是什么原因。缓，也不失为一种办法。

3．万能用语：“请”“Please”的用法

在西方国家，几乎在任何需要麻烦他人的时候，“请”都是必须说的礼貌语。比如“请问”“请原谅”“请留步”“请用餐”“请指教”“请稍

候”“请关照”等等，举不胜举。在敬语中使用频率最高的是“请”字。这些用语中的“请”字并非是多余的，有了这个“请”字，话语霎时会变得委婉而礼貌。尤其是在命令性的话语中，有了这个“请”字，就表明你没有凌驾他人之上的意思，而且还会使你显得分外有教养，使得对方非常乐意为你服务。

谦语“请”是比较自然地把自己的位置降低，而把对方的位置抬高的最好方法。

说这几个简单的词是很容易的一件事，但是听的人会感觉到特别舒服。

三、如何提升个人魅力：恰当地称呼他人

无论是新朋老友，一见面就得称呼对方。

每个人都希望得到他人的尊重，人们比较看重自己业已取得的地位。对有头衔的人称呼头衔，就是对他莫大的尊重。直呼其名仅适用于关系密切的人之间。一般来讲，关系越密切，称呼越简单。你若与有头衔的人关系非同一般，直呼其名来得更亲切些，但若是在公众和社交场合，你还是称呼他的头衔会更得体。

对于知识界人士，可以直接称呼其职称。或者在职称前冠以姓氏，比如赵教授、钱医生等等。但是，对于学位，除了博士外，其他学位，比如学士、硕士等，就不能作为称谓来用。你可以称某人为“孙博士”，却不能唤某人为“李硕士”。

在西方，一般情况下，对男子不管其婚否都称为“先生(Mister)”；对于女子的称呼则显得复杂些。通常，称已婚妇女为“夫人(Mrs.)”，称未婚女子为“小姐(Ms．)”。称呼一个不明底细的女子，用“小姐”比冒然称她为“太太”要安全得多。即使对方已婚，她也会非常乐意接受这令人愉快的错称。尤论她是16岁，还是60岁，你宁可让她微笑地纠正你：她是“太太”，而不能让她愤然地纠正你说她不过是一个“小姐”!在外交场合，为了表示对女性的尊重，可以将女性称为“女士(Madam)”。上述称呼，不管是先生还足小妇，都可以连名带职称一起使用，比如“市长先生(Mr.．Mayor。)”、“戴安娜小姐(Ms．Diana)”等等。

四、如何提升个人魅力：善于言辞的谈吐

不管是名流显贵，还是平民百姓，作为交谈的双方，他们应该是平等的。交谈一般是选择大家共同感兴趣的话题，但是，有些不该触及的问题：比如对方的年龄、收入、个人物品的价值、婚姻状况、宗教信仰，还是不谈为好。打听这些是不礼貌和缺乏教养的表现。

你突然插人毫不相干的话题，抢着把别人要说的话说完，无端地打断他人的话，都是不尊重人的表现。

五、如何提升个人魅力：寒暄的作用

寒暄是社会生活中的基本现象。有人说，我们的每一天，应当是在爽朗的寒暄中开始的。

一直生活在一起的亲戚或朋友也好，住在附近的熟人也好，当你听到一声明朗的“早晨好”的时候，自己会不由自主地感到心情舒畅。如能不等对方开口，抢先向对方寒暄的话，对方也一样会感觉很好，自己当然也会同样感觉很好。

另外，用“今天天气真不错”这类谈论天气的话题，并不用过多的考虑，便可以与附近的熟人打招呼。在办公室，会说好听的寒暄语的人，容易从别人那里得到好感。如下班的时候，要向还在埋头工作的同事说一声“我先走了”，等等。

寒暄还是交谈的润滑剂，它能在交谈者之间产生认同心理，满足人们的亲和需求，如：“你今天穿的这条裙子可真漂亮！”“啊，谢谢你！”这短短的话语，使双方都很容易切人后面的话题。

熟人之间的寒暄，往往还可以不言自明，只需一个眼神、一个微笑、一个点头即可。

六、如何提升个人魅力：你的身势语

全世界的人都借助示意动作，有效地进行交流。最普遍的示意动作，是从相互问候致意开始的。了解那些示意动作，至少你可以辨别什么是粗俗的，什么是得体的。使你在遇到无声的交流时，更加善于观察，更加容易避免误解。

1．目光(用眼睛说话)

在中国，我发现很多人和别人谈话时不好意思望着对方的眼睛。这可能是中国的传统，也可能是出于害羞。

在西方或与外国人谈话时，你必须看着他或她的眼睛(不要不停地眨眼或移动眼神)。如果没有这样做，别人会认为你是不礼貌和不真诚的。

应当注意，交流中的注视，决不是把瞳孔的焦距收束。紧紧盯住对方的眼睛，这会使对方感到尴尬。交谈时正确的目光应当是自然地注视。

道别时，当握手时，更应该用目光注视对方的眼睛。

2微笑

美国希尔顿酒店总公司董事长康纳·希尔顿在50多年的经营里，不断地到他设在世界各国的希尔顿酒店视察，视察中他经常问下级的一句话是“你今天对客人微笑了没有？”这个问题，我们中国所有的企业家，特别是对外服务行业的员工，都应当重视。

多年以前，我曾经写过一篇文章，题目是《中国需要多一点微笑》。我感觉到，这仍然是我们非常需要学习的东西。

微笑(Smile)可以表现出温馨、亲切的表情，能有效地缩短双方的距离，给对方留下美好的心理感受，从而形成融洽的交往氛围。面对不同的场合、不同的情况，如果能用微笑来接纳对方，可以反映出本人高超的修养，待人的至诚。

微笑有一种魅力，它可以使强硬者变得温柔，使困难变容易。所以微笑是人际交往中的润滑剂，是广交朋友、化解矛盾的有效手段。

微笑要发自内心，不要假装。要笑得好很容易，想像对方是自己的朋友或兄弟姐妹，就可以自然大方、真实亲切地微笑了。

3握手

真可惜，今天，握手(Handshake)是世界上通行的一种见面礼节。因为我个

人感觉我们亚洲各地传统的见面礼是最“文明”的。譬如，在见面时，日本人会鞠躬；泰国人会把双手合起来放在额头前中间的位置，微微点头并说

“Sawadika”(中文“你好”的意思)；中国的传统做法是作揖。看来这些方法更文明些，为什么？因为我们的手每天都要接触各种各样的东西，没有办法时时保持很干净。所以从各种角度来讲，是不卫生的，同时有些人手汗较多，手温较冷，握上去很难受，这些都是握手不好的地方。我感觉到，若在国内与国人相处，也不一定要学外国握手，但是与外人相处时，怎样握手是必须要学好的。

它是一种常用的“见面礼”，而有时候又具有“和解”、“友好”等重要的象征意义。尼克松总统回忆他首次访华在机场与周总理见面刊也说：“我走完梯级(从飞机舷梯走下来)时，决心伸出我的手，一边向他走去。当我们的手握在一起时，一个时代结束了，另一个时代开始了。”据基辛格回忆，尼克松为了突出这个“握手”的镜头，还特意要基辛格等所有随行人员都留在专机上，等他同周恩来完成这个“历史性握手”后，才允许他们走下机来。貌似简单的握手，却蕴涵着复杂的礼仪细则，承载着丰富的交际信息。比如：与成功者握手，表示祝贺；与失败者握手，表示理解；与同盟者握手，表示期待；与列立者握手，表示和解；与悲伤者握手，表示慰问；与欢送者握手，表示告别，等等。

在社交场合，人们应该站着握手，不然两个人都坐着。如果你是坐着的，有人走来和你握手，你必须站起来。如果你不能站起来，你要说：“对不起，我不能站起来。”

标准的握手姿势应该是平等式，即大方地伸出右手，用手掌和手指用一点力握住对方的手掌。请注意：这个方法，男女是一样的!在中国很多人以为女人握手只能握她的手指，许多女人认为她只需伸出她的手指，这都是错误的!

握手的力度要适当，过重过轻都不宜，尤其握女人的手，不能太重。因为有的时候，她戴着戒指，你的握力太重会使她们感到疼痛。

握手的时间通常是3—5秒钟。匆匆握一下就松手，是在敷衍；长久地握着不放，又未免让人尴尬。

别人伸手同你握手，而你不伸手，是一种不友好的行为。如今无论男女长幼，谁先伸手都可以。我知道在中国传统礼仪文化中不是这样的，常常是年长者和身份高的人先伸出手来，才可以接受握手。但目前的国际惯例已经变了。注意握手时不可把一只手放进口袋。

握手的一刹那，应该面带微笑，双日注视对方，显得你非常有诚意，而且充满了友谊。

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！