

WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

<http://www.cfd.tw>

【文章分享】練習做自我的推銷員

資料來源：【網路文章】2010 / 09 / 01

每一個人都可以是一位優秀的推銷員，時時刻刻都在推銷自我的理念，展現自我的風格。天下的人沒有「是推銷員」和「不是推銷員」的區分；只有「優秀的推銷員」和「不優秀的推銷員」的差別。

不論你從事什麼行業，也不論你的職稱是什麼，在生活中都需要發揮「推銷」的功能。你必須練習做自我的推銷員，才能夠得到身邊人們支持，生活得稱心如意。

情人向伴侶推銷他的愛意、員工向老闆推銷它的創意、政客向選民推銷它的政見、官員向國民推銷他的政績，這些推銷的原理，和一般業務人員在向他的顧客推銷產品，並沒有太大的差異。

如果，你對「推銷」的觀念還停留在「一個男人提一包衛生紙，挨家挨戶敲門」的階段，你還真是落伍得離譜。如果，你認為「推銷員」就是油頭粉面、言不由衷的人，你也不會是跟得上時代的人。

現代的推銷員是一群很有策略的行銷高手，他們很懂得自己所要銷售的產品特色，也能夠找出哪些市場區隔裡的顧客需要這些產品，同時也會運用廣告、公關等手法，找到和顧客接觸的捷徑，以十分有效的方法進行專業的銷售。

很年輕的時候，我曾經是個有「推銷恐懼症」的社會新鮮人，儘管我的主管三番兩次直接告訴我：「你很適合從事業務工作！」並且主動要「提拔」我擔任「業務代表」，我總是以「敬謝不敏」的態度回應，覺得自己根本不合適，也不必要去做「推銷」這份工作。

但主管還是給我很多機會接受「推銷」的訓練課程，包括：了解你的行為模式、人際溝通的秘訣、成功談判的技巧、業務員的時間管理等；我才了解「推銷」是一門很值得學習的專業科目。更何況，人生無處不推銷，我們隨時隨地都在進行推銷，希望別人接受我們的想法，採納我們的提議，向我們提出的意見大喊：「Yes，我埋單！」

別把「銷售」視為畏途，更不要把「推銷」當作困難的字眼。「出賣自己」四個字雖不是很中聽，卻是你每天都在做的事。更奇妙的是，你也和生意人一樣，賣得愈好遇開心。

你應該不難想像以下的景象有多麼難堪：當你提議和情人去吃燭光晚餐而遭到對方婉拒；當你提出的行政改善建議書被老闆退回；當你期望鄰居守望相助不要亂到垃圾卻沒人理你。你的人生中每一件東西都是可以出賣的，包括：時間、創意、感情、身體、與靈魂，只要你有足夠的銷售技巧，但必須確定的事你找對了市場、賣給真正需要它的人。

更值得一提的是，有些交易的回饋，並不是有形的貨幣，而是無形的資產，譬如：感情、身體、與靈魂都是無價之寶。

(附註：文章取自網路流傳，若有侵權請來信必立即刪除。)

