链滴

帕特森销售法则 - 提升自己的法则

作者：remixjc
原文链接：https://ld246.com/article/1589538442527
来源网站：链滴
许可协议：署名-相同方式共享 4.0 国际 (CC BY-SA 4.0)

帕特森销售法则——美国销售之父的32条法则

目录

- 1 什么是帕特森销售法则
- 2 帕特森销售法则的主要内容
- 3 约翰·帕特森的格言
- 4 相关书籍

什么是帕特森销售法则

约翰·帕特森是美国销售之父，美国国家收银机公司的总裁。其经典的销售思想在美国影响深远，创了销售业的许多先河。直至今日，依然影响着人们的销售理念。杰弗里·吉托默是全球最著名的销售练，他整理归纳了帕特森的思想精髓，并加入了一些21世纪的销售元素，共32条法则。

帕特森销售法则的主要内容

1、思考

帕特森认为，进步是思考的结果。

“思考!”一词曾经作为一项激励工具，激励帕特森属下的销售人员及公司的其它员工。1911年帕特森的公司NCR第100万台收银机售出后，一本口袋大小的书作为销售员的激励手册出版了。书的目就是《思考!》，书中包含了一些短文，介绍了当时一些伟大发明家为世界所做的贡献。

“思考!”一词本来是为专门针对销售人员和店主提出的，目的是使销售员想出更好的方法来赢得售，获得推荐机会，使店主认识到收银机能够为他们的生意带来的好处。

每天需要思考的12件事

- 如何发掘新客户?
- 如何成为一个更好的销售演示者?
- 客户如何能够通过使用我的产品而获益?
- 今天我如何才能做得更好?
- 我学到了哪些新东西?
- 如何才能提供更好的服务?
- 今天我的态度比昨天好吗?
- 今天我的客户是否忠诚依旧?
- 今天我是如何花费自己的时间的?
- 今天有人向我推荐客户了吗?
- 今天我向别人推荐客户了吗?
- 今天我有超常的工作表现吗?
- 请您考虑采取行动，把这12条思考内容一一付诸实施。

2、自信：销售员征服他人最突出的性格

自信，作为最具说服力的性格，是销售人员必须拥有的。要相信自己是世界上最好的销售员，相

自己正在为世界上最好的公司上作，相信自己销售的产品也是世界上最好的。

如果自己都不相信这些，别人也不会相信的。向他人销售产品前，必须对公司、产品和自己怀有诚之心。

你相信什么？怎样才能强化自己的自信？你是否认识到自信与自己取得的成功大小密切相关？

要实现销售成功，有3件事情必不可少：

一、必须相信自己是为世界上最伟大的公司工作；

二、必须相信自己拥有世界上最伟大的产品；

三、必须相信自己是世界上最伟大的人。

关键词是：“你必须相信”

3、积极的人生态度完全由你而定

态度是由对信仰和追求的努力程度决定的。无论是积极的追求还是消极的渴望，都是对人生、对作的一种选择，一种方式。不幸的是，消极态度是人的本性、人的天性。而积极态度则是一种后天习的自我修养，这种修养必须天天学习，天天实践，方能有效。

进行交流和陈述时，你总会自然流露出自己的真实态度。

然而，有时你也会郁闷不堪，无法保持自己的开朗心情。此时你也许正因为家庭，金钱或健康的机而愁眉不展。

如果任由这些因素渗透到你的销售演示和与客户的交流中那么结果必然会出现销售业绩的下滑，至会让你的业绩下降为零。

结果你会因为无法摆脱阴影，端正态度而把属于自身的原因归罪他人对他人百般抱怨百般指责。

4、新兵训练营的宗旨是从那些有志从事销售的人员中挑选称职的销售人员。

帕特森让员工通过他自己创设的新兵训练营的艰苦训练，目的是确保他的团队只雇佣那些最优秀员工。在他看来，招聘过程并不是雇佣员工的关键步骤，他只雇佣那些能够在销售中接受培训的人。

帕特森让员工接受的“基础训练”与军队的基础训练极为相似，他让员工住在帐篷里，在野地中接受他的基础训练课程。想得到雇佣，就必须通过艰苦的训练。他们往往几百人聚在一起，不管是日雨淋，还是严寒酷暑，都坚持通过全部的训练课程。

在基础训练上 你投入了多少精力？为取得更好的销售业绩你又付出了怎样的努力？做出了什么样牺牲？你自己的新兵训练营是什么样子？你如何持之以恒地进行自我修养、自我约束？你每天都进行哪些日程安排？

5、生存的根本在于知与行的完美结合

如果由于知识匮乏、由于缺乏主见而使得自己确立的自信不堪一击，那就很容易失去自信、丧失心。

如果从未把想要取得销售成功的真正原因予以足够重视，没有把它作为头等大事反复告诫自己(说自己)，那么，就很容易在销售中遭遇失败。不要为赚钱而赚钱——而是找出促使自己赚钱的真正原，明确自己一旦赚钱后将要做出的开支训练计划和安排。

如何持之以恒地教育自己、提高自己？

在家中，你是让那些毫无意义、反复播映的电视节目充斥头脑？还是把绝大部分时间用在了学习，以使自己成为一个更出色的人，成为一个更出色的销售员？昨天、上个星期、或是上个月你都做了些工作来扩展自己的知识？

为了取得自己的成就和业绩，你应该投入多少时间？多少精力？这个答案是：无论多少，都还远不够。以下这些问题，需要你认真思考后做出回答：

- 1、去年你读了几本销售书？
- 2、去年你读了几本励志书？
- 3、去年你读了几本创造书？
- 4、上周你浪费了几个小时看电视？
- 5、看电视有收益吗？为什么还要看电视？
- 6、你能把看电视的时间变成阅读的时间吗？你能把看电视的时间用在阅读上吗？
- 7、开车时，你听了几盘关于销售和个人发展方面的磁带？
- 8、开车时，你花了多长时间收听无聊的“垃圾广播”？
- 9、你能把多少收听“垃圾广播”的时间用在知识学习上？
- 10、这些习惯的改变能够带来什么价值？
- 11、如果不做出改变你将付出什么代价？

6、学习：获取知识首要的自我修养

要掌握销售技巧，就必须在实践中不断重复某些约定俗成的话语，重复一些行之有效的方法，从掌握那些能够引向成功的销售法则，掌握那些能够导致成功的基本原理。

学习指的是为了取得辉煌的销售成功而进行的持续不断的自我修养。

在职培训是成功企业最重要的表现之一。

人总是需要不断学习，否则就会跟不上时代潮流，遭到社会的遗弃。既然如此，为了让自己赢得佳表现，发挥最大特长，为什么还要拒绝培训，拒绝训练呢？一流的运动员总是不断投入训练，以使己能够在运动中做到完美，保持自己的巅峰状态。同样的，一流的销售员也需要进行训练。

你是在浪费自己的时间还是抓住时间、全力投入呢？

每天你花费几个小时看电视？看电视会如何有助于你成功的取得？是花30分钟重温一遍无聊的电连续剧，还是投入这30分钟，读一本书，从而让你——世界上重要的人——大受其益呢？这两者之，你认为做哪一件对你的成功更为有益呢？

要积聚财富，首先就需要积累起自己的知识财富。

你应该通过学习成为一名销售人员？还是认为自己一夜间就可以成为一名销售人员呢，销售是一科学是一门可以通过后天努力得到的技能。那些在你看来天生就善于销售的人往往是通过努力培养自的销售倾向和销售个性来达到这点的，而他们在进入得心应手的销售状态后，仍旧坚持继续学习销售理、应用销售技巧。

7、属于自己的图书馆是永不穷竭的知识源泉

要想了解他人深藏内心的真实思想，那就到他们的图书馆看看他们阅读的图书。

他们经常阅读的图书，决定了他们的思考方式。如果经常阅读一些与成功相关的图书，那么你成的机会就会大大增加。精心筹划、建设属于自己的个人图书馆，将有助干坚持自己的学习，养成持之恒的学习习惯。

我常常听到有人说：“那本书我读过了。”但却很少有人对我说：“那本书所讲的理论我每天都用。”如果拥有书就可以随时翻看、随时查找、随时参考、随时借鉴，从而了解更多的知识进一步明书中观点、清除存在的困惑。

你的个人图书馆在哪里呢？图书馆中主要有哪些书籍呢？你所使用的又都是些什么样的图书呢？

8、借助计划指明方向，以免彷徨徘徊。

下面是大家早已司空见惯的说法：如果摩西（《圣经》故事犹太人的古代领袖）有一张地图，他不会在外饱受40年的流浪之苦。

你找到自己的成功导向图了吗？

一种最为简单、最为出色的实现目标的方法：取出便利贴，在便利贴上写出十二条希望实现的目，把它们贴到浴室的镜子上，用这些大大小小的目标贴满镜子。这样，你每天早上和晚上就会看到它，从而促使自己采取行动，采取那些能够取得成就的行动。每天把工作推进一点，这样，终有一天，会有目标得以实现。

每取得一项成就，实现一个目标，就把它从浴室镜子上拿下来，贴到卧室的镜子上。这样一来，你每天穿衣时，就会看到(并重新体验到)自己取得的成功！

对个人使命的陈述，就是把自己的的主张、观点和目标糅为一体。

这会为你提供一个机会，让你关注自己的目标。并最终把自己的理想变成现实，这是一个书写个传奇的大好时机，这也是对自身的一个挑战。

虽然听起来有些艰巨但如果措施得当行动正确那也会蛮有乐趣的。

你的目标都写下来了吗？

上个月，你实现了多少目标？去年一年你实现了多少目标？今后30天、六个月或一年中，做哪些作可以帮助你实现自己的目标？不要让自己的目标半途而废（不要像新年的决心一样往往是中途夭折。

9、运用“今天时间管理”策略

实际上，每个人拥有同样多的时间。时间管理最基本的核心法则是“把重要的事情放在首要位置虑”。

在帕特森办公室的墙上，挂着一张图表，上面列着“今天需要完成的工作”。图表很大，帕特森时都会看到它，忽视或无视它的存在是不可能的。借助这份图表帕特森希望确保所有的任务，无论大，都能在预定的时间期限内完成。如果任务按期完成，帕特森就可以知道，自己一天的工作还算是有率。对NCR的销售人员和高层主管，帕特森认为这种时间管理策略也是完全适用的。

其实，时间管理并不复杂——当然，若是学习时间管理的课程，那可就繁杂多了。你会发现要做时间管理，甚至需要辅修专业，需要历尽千辛万苦，拿下学位，否则，根本就无法搞清课程里讲的一花里胡哨的复杂问题，比如用什么图表记录什么任务，应该怎样进行分类，怎样确定优先次序等。

用便利贴把每天的工作任务写下来。一天工作结束时，检查一下这些任务是否已经完成。如果一中，没有完成任何一项任务，那么，这一天可就是白白耗费，一无所获了。

想让自己的销售额翻倍吗？

很简单——只需把那些用在与决策人员面谈上的时间翻番就可以了。

这是最为重要的首要之事，这种用在面谈上的时间与所能促成的销售数量有直接的比例关系，两呈正比。

10、寻找可能购买者

怎样寻找和到哪里寻找，同样重要。

或者，更恰当的说法是：恰当的客户搜寻方式能够使人免于困顿、免于贫穷，寻找可能购买者直现在仍是赢得销售最为重要的工作之一。

想寻找新的可能购买者呢？

或许，你已经拥有数百名未曾予以充分关注的可能购买者——你的现有客户！

他们已经了解了你，并开始接受你，喜欢你，而你也已经与他们建立起相互的友善、信心和信任你知道他们有良好的信誉，因为他们过去没有拖欠过你的货款；并且，你知道，如果打电话给他们，们肯定会给你回电话!

在我看来他们已经如此慷慨你还奢求什么呢。让陌生电话推销见鬼去吧!

11、加强业务联系，促成更多销售。

12、创造需求，把厂家的被动推销转化为客户的主动购买。

13、准备充分的销售演示应该突出演示的个性化色彩！

14、凡事不要以自我为中心，要通过了解、把握可能购买者的相关信息，赢得对方关注。

15、提出问题，引导对方给出回答，一旦得到对方回答，就会促成销售的实现。****

16、只有用心倾听，才能加深彼此的理解。

17、推销时少一些夸夸其谈（销售套话），就会为客户省出更多时间，促使客户主动做出购买决
。

18、你所传达的信息必须像你的产品一样带有鼓动性，这样才能吸引可能购买者。

19、拒绝是实现销售的必由之路。

20、蛮力实现不了销售，只有迎合他人需求、与对方融洽合作才能达成销售。

21、达成购买协议，实现成功销售——要记住为对方提供一份收据。

22、服务造就声誉，声誉赢得销售。

23、非同寻常的服务能够赢得客户的“真心推荐”。

24、赢得他人的推荐而非要求他人为自己做出推荐。

25、销售人员陷入困境时，推荐信将有助于销售的实现。

26、广告赢得关注，致谢赢得顾客。

27、竞争就是做好充分准备，实现最优表现。

28、找出那些为你成功提供过帮助的人，并对他们表示衷心的感谢。

29、只有付出真诚，方能赢得他人的忠诚。

30、要做出决策，无论对错，关键是做出决策。

31、行为造就声誉，请杜绝卑劣行为。

32、如果下足了功夫，已经做好了充分准备，那么，这些就会在销售业绩表上得到充分体现。

[编辑]

约翰·帕特森的格言

1、如果潜在客户能够了解我们的销售主张，清楚我们的产品特点，那么，就不需要进行艰苦的销了，他们会自己找上门，购买我们的产品。

2、不要总是不停地说来说去，要给对方一个说话的机会。

3、要理所当然地认为人人都会购买，而不是还没见面，就妄自认定某些人肯定不会购买。

4、对销售人员来说，遭到拒绝往往会对自己有利，这有利于把拒绝的理由转化为购买的真正理。

5、蛮力实现不了销售，只有迎合他人需求、与对方融洽合作才能达成销售。

6、成功的销售人员必须学会为所有人解决所有问题。

7、销售的实现意味着赢得了可能购买者的购买决定。

8、为客户提供优质的服务，这样，他们就会反过来为你提供一切可能的帮助。

9、为客户提供一些能让他们高兴的额外服务，记住，满意的用户是你拥有的最好的广告。满意用户越多，赚取的利润也就越多。

10、通过别人的推荐来克服拒绝。

11、要正确看待竞争。

12、人若是没有学习的楷模，没有学习的榜样。只是顾影自怜、自我陶醉，就难有大的提高。

13、如果从工作仅仅能够获得金钱，这就说明你所获得的还远远不够。

14、要信赖产品，忠于公司，全力以赴投入工作。

15、曾经有一个时期，所有的销售人员要靠撒谎才能取得成功，但现在．那个时代已经一去不复了。

16、承担一次风险，获取一次机会。

17、记住，演示只有一个目的，那就是要售出收银机。不管你认为自己演示得多好，如果没有完销售，那么，你的目标就没有实现。

18、思考和行动——是取得进步的两大要素。

19、商业领域中，时间是最为珍贵的。

20、销售技巧不是一项人们能在某个时间、某个场所轻易获取的技巧。