

2023年销售名言警句励志 销售的励志名言警句(模板8篇)

警钟长鸣，警示我们时刻保持警惕。小编整理了一些既简单又有力的环保口号，希望能激发你的环保意识。

销售名言警句励志篇一

- 1、不要等待机会，而要创造机会。
- 2、人之所以能，是相信能。
- 3、任何的限制，都是从自己的内心开始的。
- 4、任何业绩的质变都来自于量变的积累。
- 5、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。
- 6、成功决不喜欢会见懒汉，而是唤醒懒汉。
- 7、成功需要成本，时间也是一种成本，对时间的珍惜就是对成本的节约。
- 8、每一发奋努力的背后，必有加倍的赏赐。
- 9、莫找借口失败，只找理由成功。
- 10、怕苦的人苦一辈子，不怕苦的人苦一阵子。
- 11、贫穷是不需要计划的，致富才需要一个周密的计划——并去实践它。
- 12、强烈的信仰会赢取坚强的人，然后又使他们更坚强。

- 13、让我们将事前的忧虑，换为事前的思考和计划吧！
- 14、出发前打开你自己所有的引擎，告诉自己，我是number1!全力以赴，全心求胜。
- 15、挫折其实就是迈向成功所应缴的学费。
- 16、凡事要三思，但比三思更重要的是三思而行。
- 17、顾客后还有顾客，服务的开始才是销售的开始。
- 18、积极的人在每一次忧患中都看到一个机会，而消极的人则在每个机会都看到某种忧患。
- 19、即使爬到最高的山上，一次也只能脚踏实地地迈一步。
- 20、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。
- 21、没有一种不通过蔑视、忍受和奋斗就可以征服的命运。
- 21、人与生俱来的两个天赋：聆听和微笑。
- 22、失败是什么?没有什么，只是更走近成功一步;成功是什么?就是走过了所有通向失败的路，只剩下一条路，那就是成功的路。
- 23、世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。
- 24、世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。
- 25、世上最重要的事，不在于我们在何处，而在于我们朝着什么方向走。
- 26、推销必须有耐心，不断地拜访，以免操之过急，亦不可

掉以轻心，必须从容不迫，察颜观色，并在适当时机促成交易。

27、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。

28、未遭拒绝的成功决不会长久。

29、销售是从被别人拒绝开始的。

30、行动不一定带来快乐，而无行动则决无快乐。

31、行动是治愈恐惧的良药，而犹豫、拖延将不断滋养恐惧。

32、一辈子专心做一件事情。

33、拥有梦想只是一种智力，实现梦想才是一种能力。

34、用行动祈祷比用言语更能够使上帝了解。

35、欲望以提升热忱，毅力以磨平高山。

36、再长的路，一步步也能走完，再短的路，不迈开双脚也无法到达。

37、在取得一鸣惊人的成绩之前，必先做好枯燥乏味的准备工作。

38、只有一条路不能选择——那就是放弃的路；只有一条路不能拒绝——那就是成长的路。

39、最重要的就是不要去看远方模糊的，而要做手边清楚的事。

40、昨晚多几分钟的准备，今天少几小时的麻烦。

41、一辈子专心做一件事情。

批注：吉拉德在辞去司炉工工作去卖汽车之前也换了n份工作，我们不用一辈子，在中国这也是不现实的事。但我们在做客户时就一定要用心，因为专心才能专业。

42、天天对着镜子说I like you.喜欢自己，你赢定了！

批注：自信是销售人员的必备条件，但不是表现给客户看的，让客户产生反感就会说你吹牛b

43、全世界最伟大的推销员是我们的妈妈。

批注：我不理解这句话的意思。

44、我可以吧清水变成鸡汤。

批注：这是专业，再简朴的工程可以做得不完美但不能不完善，即使对于要求能使三年就行的单位来说也是如此；高手做成极品鸡汤，中手做成好喝的鸡汤，低手也要能配出鸡汤的料。

45、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。

批注：对于有继承采购意向的客户。

46、宁愿去提供服务也不去卖东西。

批注：这是讲课用语，实际操作时倒过来。

47、销售自己。

批注：不要和老板强调这一条。

48、人与生俱来的两个天赋：聆听和微笑。

批注：非常重要的一条，可以说是成功的开始，不仅仅用于客户，也用于老板和朋友。

49、你是独一无二的，喜欢你自己。你是上帝给这个世界的礼物，你是你自己的第一名，成为number1!

50、出发前打开你自己所有的引擎，告诉自己，我是number1!全力以赴，全心求胜。

批注：不仅仅是告诉自己，还要做好充足的预备，即使有百分之一的可能才会用上的东西. 还要记住：你不是一个人在战斗。

销售名言警句励志篇二

1)人活着，便注定了这辈子的奔波与劳累。有太多的选择与无数的十字路口，这些太多的背后，我们只能选择让心去承受，学会沉淀。

2)提高你的思考能力，会帮助你提高各种行动的水准，你因而更成功。

3)大客户唯一买的是态度。

4)见顾客前分钟，对着镜子练微笑。

5)客户能上门约见你，就成功了一半。

6)没有一劳永逸的开始;也没有无法拯救的结束。人生中，你需要把握的是：该开始的，要义无反顾地开始;该结束的，就干净利落地结束。

7) 你到底真正卖的是什么。

8) 社会不相信庸俗，成功需要汗水和寂寞铸就。无数次的质疑或是嘲笑，这些都无所谓，记住自己是谁，自己想要什么就足够了！

9) 放松：过于紧张做营销，就会在细节上出问题。

10) 你必须知道顾客真正要的是什么。

11) 永远坐在顾客的左边。

13) 是啊，生命的春天，永远属于那些珍惜和热爱生命，用生命去美化生命的勇士。生命不相信命运，更不相信眼泪。去创造，去探索，去拼搏，去撰写惊天动地的生命的故事。无论你身在何方，身处何境，请扬起生命的风帆，在波澜壮阔的人生航程里，去书写属于你自己，也属于这个时代的生命诗篇，去让一个大写的生命，完成一次辉煌壮丽的生命之旅！

14) 只有喜欢过程，任何结果都不会影响过程。

15) 要成功，就要时时怀着得意淡然失意坦然的乐观态度，笑对自己的挫折和苦难，去做，去努力，去争取成功！

16) 坚强是不屈不挠，坚强是果敢坚决，坚强是在曲曲折折中承担着更多的责任，坚强是在坎坎坷坷中披荆斩棘，收获硕果，你的坚强，你自己做主。

17) 只有让员工身心彻底释放，走向市场才有无限能量！

18) 百分之一百地相信自己所推广的产品。

19) 销售没有捷径，诚恳待人，塌实做事才是正道。

- 20) 顾客不止买产品，更买你的服务与服务态度。
- 21) 只有当顾客真正喜欢你，相信你，才会开始选择你的产品。
- 22) 了解顾客的问题和需求，再介绍你的产品。
- 23) 努力不一定成功，放弃一定失败！
- 24) 推销的成败与事前的准备成正比。
- 25) 客户买的永远是一种情绪，一种气氛。
- 26) 勤奋：销售行为量的积累非常重要。
- 27) 克服成功遥遥无期的感觉，克服安于现状的感觉，因为成功是一点点接近你的，而且总在你努力之后不经意时出现的。
- 28) 永远以赞美对方为开场白。
- 29) 销售就是贩卖情绪。
- 30) 把你禁锢在空荡荡的房间，磨练意志；把你投放在无情的沙漠，让你和懦弱拼杀；把你带到荒芜的岛礁，让你和自然为伍。最后的结局，都归于了平静，你的生存，你的自身价值才真正的体现。
- 31) 在这个如花的世界里，我们都是生命的主宰，只有感受生命，珍爱生命，生命才会更有意义，生命之花才会在时间的长河中永不凋谢！
- 32) 随时随地搜集相关行业的情报。
- 33) 什么叫业务？做业务就是交朋友，朋友越多业绩越好。
- 34) 卖产品不如卖自己。

35) 销售的成果往往跟我们热心程度成正比，要把你的工作看得很重要，你认为你怎样，你真的就会怎样。

36) 成功永远是给有准备的准备的。

37) 一定要了解自己产品的特色在什么地方。

38) 成功的销售人员具有极佳的倾听能力。

39) 人生中，太多的无奈，太多的不简单。很多时候，人不能遵循着自己的意愿生活，只能四处拼搏!像我总是追求着简单的生活，简单活着便好，却发现越想简单，却越不简单!

40) 要想获得什么，就看你付出的是什么。

41) 人生短短数十载何必怕这失败怕那不成功的当你真的去努力了去奋斗了上天会眷顾你的只是你也许会死在你成功的昨天晚上。

42) 我们每一个个体都是独特的，我们是自己的主人，我们的人生由我们自己掌握。我们要珍惜每一个遇到的人，珍惜每一段缘分。

43) 如果销售要失败十次才能成功的话，那么你每失败一次就象成功迈进了一步。

44) 你的外表会说话，务必使你的外表给别人以振奋，同时你也从中受益。

45) 敢，人生就是一场赌博，打好每手坏牌每手好牌!

46) 焦点放在过程当下，而非钱的输赢，金钱快乐会向你潮水般涌来!

47) 每天都要替自己打几次气，自己要有一套对“自己推销自

己”的办法。

48) 推销自己比推销产品更重要。

49) 做任何事都在找感觉，有感觉，才会自觉！

50) 掌握的知识越多，就越能与顾客找到知己般共鸣的话题。

51) 对你所从事的行业要无所不知。

52) 前有阻碍，奋力把它冲开，运用炙热的激情，转动心中的期待，血在澎湃，吃苦流汗算什么。

53) 过去的事情可以不忘记，但一定要放下。

54) 一言可以兴邦，一言可以亡国。

55) 不要问别人为你做了什么，而要问你为别人做了什么。

56) 如果缺少破土面出并与风雪拼搏的勇气，种子的前途并不比落叶美妙一分。

57) 低调，取舍间，必有得失。

58) 面试失败没什么，让我们等待着伯乐；一次挫折算什么，机遇前面等待着你与我；人生的路上有平坦也有坎坷，让我们笑着走过，忘却曾有的落寞，祝你下次面试顺利！

59) 人三岁以前对世界的看法会影响他的一生。一岁的孩子，父母对他的评价就是长大他对自己的评价。

60) 世纪是自助式学习。

61) 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。

62)再苦再累，只要坚持往前走，属于你的风景终会出现；只要是自己选择的，那就无怨无悔。

销售名言警句励志篇三

1)你连目标都输给第一名，难怪你是第二名的料。

2)我激励永远不是激励个人，我是激励达成团队的目标。

3)一定要把团队精神、团队目标的概念，输入到每一个员工身上，让他凡事以团队的利益、团队的目标为第一优先考量。

4)我们不能纯粹以利益为导向，这样的企业是经不起考验的，我们不能凡事以个人利益为出发点，我们需要用团队精神。

5)凡是领导者，他一定以身作则；他用行动管理，他不用口头管理；他领导使命，他不只是领导目标；他领导团队目标大于个人目标。

6)凡事以关心，而不是责备的立场来跟员工沟通。

7)过去不等于未来。

8)没有失败，只有暂时停止成功。

9)假如我没有得到想要的，我即将得到更好的。

10)假如今天，篮球之神迈克尔乔丹遇到同样的状况，他会不会放弃？

11)你知道你这样没有全力以赴的精神和行为，浪费了他们多少的生命？浪费了他们多少的时间？浪费了他们家人的多少幸福！

12) 销售并不是以精明的方式兜售自己的产品或服务，而是一门真正创造顾客价值的艺术。

13) 销售真正的任务是使促销成为多余。

14) 推销是你找客户，营销是客户找你。

15) 予人以利，受人欢迎。

16) 电话销售就是把电话打出去，把客户迎进来。

17) 销售部不是公司的全部，但全部公司都应该是销售部。

18) 经销商把我从门口推出来，我再从窗子爬进去。

19) 对物要知珍惜，对事要知尽力，对人要知感恩，对己要知克制。

20) 赢家是这样一批人，他们能够赢得和说服那些不再相信一切、不再立即购买、不再购买高价产品的客户。他们能在绝境中逢生。

销售名言警句励志篇四

1) 与别人和谐相处，是做一个成功推销员的先决条件。

2) 无论你是否喜欢，我们的生活早已被时间所束缚，只是你的流程表未经计划或计划的很差罢了。

3) 激励别人采取行动的最好办法之一，是告诉他一个真实的故事。

4) 提问决定谈话，辩论，论证的方向。

5) 你会因过分热情而失去某一笔交易，但会因热情不够而失

去一百次交易。

6) 工作所给你的，要比你为它付出的更多。

7) 推销工作的首要之处就是“勤”。

8) 放松心情吧！他会让你握有更大的胜算。

9) 不要满足于尚可的工作表现，要做最好的，你才能成为不可或缺的人物。

10) 现在的努力并不是为了现在的回报，而是为了未来。

11) 妥协不仅是“出卖”，更是一种“消耗”自己的方式，也就是说：你将不可能成功的推销自己。

12) 营销有三种领导：一是什么都管；二是什么都不管，三是该管就管不该管就不管。

13) 激励的秘诀，不只是诉之于道理，还要诉之于情感。

14) 行动的激励，方法诀窍，行动知识，这三个因素是成功定律之钥。

15) 改变角度，你要不只是“”度，而是“”度的转变，且要忘掉消极观念。

16) 忠诚并不是从一而忠，而是一种职业的责任感。

17) 工作的质量，决定生活的质量，能力比金钱重要万倍。

18) 做为思想的主人，人们拥有力量，才智与爱。

19) 不管你是多么擅长说服顾客购买许多东西，也必须让顾客如其所

20) 面对困难，如果你想超越，就会找到一些方法；如果不想超越，就会找到一堆借口。

销售名言警句励志篇五

2) 不要满足于尚可的工作表现，要做最好的，你才能成为不可或缺的人物。

3) 没有人不渴望被重视，也没有人不喜欢真诚的赞美，正确的评价会使对方“芳心大悦”。

4) 少数人需要智慧和勤奋，而多数人确要靠忠诚和勤奋。

5) 与别人和谐相处，是做一个成功推销员的先决条件。

6) 推销可以根据对象的类型来决定与其接触的方法。

7) 工作所给你的，要比你为它付出的更多。

8) 推销工作的首要之处就是“勤”。

9) 一个推销员做事的天下之策是：绕着真实四周耍把戏，渲染它或歪曲它。

10) 进行推销时，如果不讲策略，不讲方式和方法，那很难成功。

11) 清楚又亲切，就是推销员说话术的最高指导原则。

12) 事先写出自己所要提出的每点意见，以合乎逻辑的顺序表达出来：言简意骇，抓住重点。

13) 改善命运航道的力量就是思考，思考就是任何成功的第一个原因。

- 14) 如果你不能节省和储蓄金钱，你身上就没有成功的种子。
- 15) 所有的抱怨，不过是逃避责任的借口。
- 16) 充分了解客户对一位推销员而言，是一件非常重要的事。
- 17) 我们每个人在世界上都是独一无二的，世界上只有一个你。
- 18) 提问决定谈话，辩论，论证的方向。
- 19) 对推销员而言，售后服务不是随便可以做好的，仍有很重的分量。
- 20) 始终保持一种尽善尽美的工作态度，满怀希望和热情的朝着目标努力。

销售名言警句励志篇六

- 1) 感动营销不仅要感动经销商和消费者，更要感动上级领导和一级业务员。
- 2) 成交并非销售工作的结束，而是下一个销售活动的开始。
- 3) 一个推销员的个性，是他最大的资本。
- 4) 工作过分轻松随意的人，无论从事任何领域的工作都不可能获得真正的成功。
- 5) 推销员不一定什么都知道，但通常都能言善辩。
- 6) 在晤谈当中，不要想面面俱到而加入太多论点，也不要使重要变得暧昧不明，模棱两可，应事先找到谈话的侧重点，紧紧把握住，并好好发展它。
- 7) 人是受环境影响的，因此，要主动选择最有益于向既定目

标发展的环境。

8) 推销任何商品，只要秉持真诚，使对方坦诚相待，完全信赖，并非难事。

9) 除非第一次拜访就得到否定答案，否则就有机会创造第二次见面的机会。

10) 巧妙问出顾客的嗜好，让顾客自己告诉你他喜欢什么。

11) 销售人员在与客户沟通时，热诚表现出来的兴奋与自信能引起客户的共鸣，从而相信他说的话，乐于接受。

12) 复杂的事情简单化，简单的事情重复化。

13) 沉着冷静，是一个推销员不可或缺的品质。

14) 在适当的时机，把机会让给别人，这是个明智的投资。

15) 全神贯注对待你的客户，就能获得他对你的全部注意力。

销售名言警句励志篇七

1. 成功不是将来才有的，而是从决定去做的那一刻起，持续累积而成。

2. 只有一条路不能选择——那就是放弃的路；只有一条路不能拒绝——那就是成长的路。

3. 俗语曰：不怕事难，就怕手懒。古语曰：少壮不努力，老大徒伤悲。为君聊赋古今词，只望努力从今始；待君勤勉努力时，功成名就心愿至。

4. 如果你希望成功，以恒心为良友，以经验为参谋，以小心

为兄弟，以希望为哨兵。

5. 失败是什么?没有什么，只是更走近成功一步;成功是什么?就是走过了所有通向失败的路，只剩下一条路，那就是成功的路。

6. 在真实的生命里，每桩伟业都由信心开始，并由信心跨出第一步。

7. 没有比脚更长的路，没有比人更高的山。永往直前路永远就在脚下，永往直前你永远是最高的那位，相信自己，一切皆有可能。

8. 每个人内心深处都渴望成功，可问题是大多数认为自己无法成功，他们不相信通过奋斗可以成功，于是放弃了梦想，最终果然走向了失败。

9. 让我们把握生命中的每一分钟每一次感动，全力以赴我们心中的梦!在不久的将来在一个都让我们感到骄傲感到自豪的地方相逢!

11. 观山则情满于山，观海则情溢于海。读书使人心明眼亮。读书之法，在循序渐进，熟读而精思。做事之法，也应循序渐进，踏踏实实，谋定而后动，认准了就义无反顾，直到成功!

12. 成功的人是跟别人学习经验，失败的人只跟自己学习经验。

13. 当你感到悲哀痛苦时，最好是去学些什么东西。学习会使你永远立于不败之地。

14. 当一个小小的心念变成成为行为时，便能成了习惯;从而形成性格，而性格就决定你一生的成败。

15. 最好的爱不是对方有多好，而是因为爱上一个人自己变得更可爱。

16. 她就像没有氧气的空气，让我窒息。

17. 很多人都说门当户对是老一辈的规矩，在现在已经不适用了。其实，老一辈的规矩之所以能沿用至今，证明了它是有一定道理和依据的，并且经过了多年的实践认证，能经受住实践的考验。一般来说，只有门当户对的爱情和婚姻才能持久，双方之间的家庭环境差距太大的话，只会导致不欢而散

做销售正能量的句子大全做销售正能量的句子大全。

18. 发愁是这个世界上最没用的东西。

19. 没有一丝光，空荡荡的只剩下绝望。

20. 每一次的跌倒后重新站起来，都会让人变得愈发坚强。生活，一半是回忆，一半是继续。

21. 其实我又很多话，想要跟你说，可是却又不知如何开口。

22. 我明明已经一退再退了啊，为什么还不放过我？

23. 有多少人不甘平凡却不思进取，就有多少人碌碌无为却怨天尤人。

24. 山穷水复疑无路，柳暗花明又一村。天无绝人之路，只要有信心，就一定能够走出困境，收获成功。祝君重树信心，走出迷惘，开创自己的幸福生活！

25. 俗话说：亡羊补牢，未为迟也；可俗语又说：亡羊补牢，为时已晚！其实不管晚不晚，只要有所行动才是硬道理，提醒年轻朋友，多努力，勤奋斗，常行动，一切都不晚。

26. 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。

27. 越长大越不敢依赖别人，怕人心会变，怕承诺不兑现，以至于只相信这世上只有自己才能给足自己安全感。

28. 想要与你的未来，奈何你只当笑话。

29. 有时候为一个人倾尽一切，比不过别人什么都不做。

30. 即使爬到最高的山上，一次也只能脚踏实地地迈一步。

31. 接受失败等于回归真实的自我，接受失败等于打破完美的面具，接受失败等于放松自己高压的心理，接受失败也等于给了自己从零开始的机会，接受失败更是一种智者的宣言和呐喊。

32. 积极思考造成积极人生，消极思考造成消极人生。

33. 所谓美人者，以花为貌，以鸟为声，以月为神，以柳为态，以玉为骨，以冰雪为肤，以秋水为姿，以诗词为心。一见倾城，再见倾国。

34. 爱和喜欢的区别很简单，如果你爱花，你会给它浇水，喜欢则会摘下它。

35. “她怎么又生气了?很多时候，女生真的不是故意要吵架，却是有点无聊，想引发被关注一会;也就只是想作一下，可作着作着，你不哄她，她就真的生气了。”

36. 父母亲，对于一个二十岁的人而言，恐怕就像一栋旧房子：你住在它里面，它为你遮风挡雨，给你温暖和安全，但是房子就是房子，你不会和房子说话，去沟通，去体贴它、讨好它……我猜要等足足二十年以后，你才会回过头来，开始注视这没有声音的老屋。

37. 等到我温暖用尽，就会离开。

38. 婚姻不是爱情的坟墓，而是爱情的升华和新的人生开始，是使爱情脱离荷尔蒙与肉体的局限升级到更全面的人生过程，所以说婚后的夫妻不再是两个人，而是一个人。

39. 每个人心里都有一份苦水，这份苦水，属于睁眼，如果做错了，失败，如果没本事，被人损，世界上有如果，也有回到从前，黎明能走到身前，傍晚不远了，人心能走到旁边，离别也近了。

40. 真爱无需语言，行动总能体现；深情无需表白，时间总会彰显。心与心的距离并不远，只要沟通；情与情的守候并不难，只要包容。情谊要用心，才能拥有；感情要真心，才能长久。有爱暖心，冬天也不冷；真情若在，天涯亦咫尺！

41. 只有全力以赴，梦想才能起飞。

42. 真的生气的时候，不是哭也不是闹，而是不说话。

43. 我也曾把我的光阴浪费，甚至莽撞到视死如归。却因为爱上了你，才开始渴望长命百岁。

44. 励志我听过，道理我都懂，鸡汤我也喝，但我还是傻。

45. 积极的人在每一次忧患中都看到一个机会，而消极的人则在每个机会都看到某种忧患。

46. 让我们将事前的忧虑，换为事前的思考和计划吧！

47. 每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。

48. 每一日你所付出的代价都比前一日高，因为你的生命又消短了一天，所以每一日你都要更积极。今天太宝贵，不应该

为酸苦的忧虑和辛涩的悔恨所销蚀，抬起下巴，抓住今天，它不再回来。

49. 目标的坚定是性格中最必要的力量源泉之一，也是成功的利器之一。没有它，天才也会在矛盾无定的迷径中徒劳无功
做销售正能量的句子大全好词好句。

50. 那些尝试去做某事却失败的人，比那些什么也不尝试做却成功的人不知要好上多少。

销售名言警句励志篇八

1) 懈怠会引起无聊，无聊会导致懒散。

2) 加油吧，持续你的努力，每天，每月，积累一点一滴的进步，原本今天无法实现的梦想，明天，就可以得到丰硕的成果。

3) 只有把产品摆上客户的柜台上，产品才能成为商品，产量才成为销量。

4) 成功始于合作，合作始于信任，信任始于理解，理解始于沟通，沟通带来成功。

5) 进行推销时，如果不讲策略，不讲方式和方法，那很难成功。

6) 昨天，是张作废的机票；明天，是尚未兑现的期票；只有今天，才是现金，才有流通的价值。

7) 任何人都抢不走你的无形资产——技能，经验，决心，信心。

8) 所有的抱怨，不过是逃避责任的借口。

9) 始终保持一种尽善尽美的工作态度，满怀希望和热情的朝着目标努力。

10) 承认自己的恐惧毫不可耻，可耻的是你因害怕而裹足不前。

11) 我们每个人在世界上都是独一无二的，世界上只有一个你。

12) 推销员之所以有较高的薪水，就是因为被人拒绝。

13) 直觉是销售心理学上的关键字眼。

14) 身为一名推销员，没有比完成一笔好交易更快乐的事。

15) 如果你的言词能深得人心的话，就一定能成为能干的推销员。