

跳出销售做销售 跳出管理做管理

文/彭建仿

在销售活动中，要突破常规思维，善于从市场中寻求空档捕捉商机，善于以一种全新的眼光和视角去拓展业务空间。思维定势下的销售，是为销售而销售，适于常规型、例行性销售，它会使销售工作在以往经验和模式的基础上驾轻就熟，加快速度和节奏。然而它也容易造成某些主观框框，使人思域狭窄、思路阻塞，难以爆发出创造性的思想火花，尤其是在销售环境多变和竞争激烈的情况下，容易陷入“山重水复疑无路”的困境。把梳子卖给和尚的故事中的销售员甲从事的就是思维定势下的销售，在木梳无缘出家人这一销售环境迥然变异的情况下，仍按常理出牌，“虽历尽辛苦进行游说，但无甚效果，还惨遭和尚的责骂”，要不是遇上一个“一边晒太阳，一边使劲挠着头皮”的小和尚，恐怕一把木梳也卖不出去。

与此相对应，突破思维定势，跳出销售做销售，则可以处变不惊，也许要历经锤炼，但终有“柳暗花明又一村”的喜悦，它是一种创新，一种提升，一种技巧，一种写意，更是一种修养，一种境界。把梳子卖给和尚的故事中，卖出1000把木梳的销售员丙就具备这种修养、这种境界——以“积善梳”做赠品，一则让香客有所纪念，二则满足住持显示书法超群的心理，三则“口碑效应”使朝圣者更多，香火更旺。

销售创造价值，跳出销售做销售，不仅可以促进销售，还可以增加销售附加值和带动相关产业发展。各行各业层出不穷的销售实践为我们提供了一个又一个的佐证。一个在思维定势下销售只能卖3角钱的苹果，居然能在大智慧下增值到30元甚至更多，这里面包含的智慧有：礼品包装、文化内涵、名人种植、太空产品等等；农民的柿子大棚，通过“跳出柿子卖柿子”，让顾客变游客，饱览田园风光，呼吸新鲜空气，体味亲手采摘之趣，住在农家，吃在农家，玩在农家（还可观看乡村民俗节目），大大充实了农民的钱袋子；杭州郊区的茶乡农家休闲村——梅家坞茶文化村，“跳出茶叶卖茶叶”，从游客摘茶、炒茶，到茶楼，到茶叶商行，到观光旅游，成为西湖“一景”；一个销售工程机械的企业，利用丰富的客户资源，拓展关联领域，从事工程机械职业技能培训，为原有的客户提供操作技能、机械维修培训，从销售产品到销售培训，大创意带来大回报。

跳出销售做销售，在楼盘销售方面不乏其例。如广东碧桂园，著名学校、五星级俱乐部、“给您一个五星级的家”三位一体的“碧桂园生活方式”成就了楼盘销售的经典。成都的芙蓉古城，“跳出房子卖房子”，以其具有江南风格的“亭榭、小桥流水”的园林设计和绿地景观，与附近景区联手，吸引众多游人前来参观游览、休闲度假以及进行商务活动场所，也带动了楼盘的销售和服务业的发展。

跳出销售做销售，说起来容易做起来难，难就难在如何“跳出”。笔者以为，关键是要做好“人”字文章。就销售者而言，“跳出”固然可以借助外脑、团队等方面的力量，但“打铁还需自身硬”，作为联结企业与顾客的桥梁，销售人员要从小处着眼，不断培养和提升创新能力。创新能力是一名合格的销售人员应具备的能力素质之一。作为一名销售人员，首先要唤醒自己的创造性天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神，善于采用新方法，走新路子，这样他们的销售活动才能引起广大顾客的注意。销售人员只有从平时的“起跳”着手，进行量的积累，才能在销售环境变化的情况下实现质的突破——“跳出”。另一方面，也是更重要的方面，销售人员要把握销售对象——顾客的心理，真正满足顾客品位提升和多样化的需求，实现“双赢”。

突破思维定势，跳出销售做销售，上升到管理的视角，也大有裨益。如果说为管理而管理是一座金字塔的塔底，塔尖是管理的最高境界——无为而治，则跳出管理做管理是中间的塔身，它是对为管理而管理的提升，是向上的阶梯。跳出管理做管理，也是一种创新，一种提升，一种技巧，一种写意，一种修养，一种境界。

常言道：企业家的境界决定着企业的境界。我们是否也可以说：企业家的思维同样决定着企业的出路。定势思维对企业家乃至企业而言就不能不说是一种极具“挑战”的经营风险了。企业家不是天生的，企业家经历告诉我们，创业难，难就难在创新和变革这一关，谁能迈得过去，成功之门就会为谁打开。企业家的创新包括经营创新和管理创新。跳出管理做管理，就是要不断的进行管理创新。企业管理习惯用制度去约束人，通过制度创新实现管理创新，这其实是一种常规性思维，算不上大智慧。所以，跳出管理做管理，是对管理者、企业家提出的更高的素质要求。日本桑德利啤酒公司副总的父亲去世了，桑德利啤酒的总经理去吊唁，吊唁结束后他站到副总的旁边去对别的客人鞠躬，这也就表示他把副总的家人也当成自己的亲人了。副总与旁人说，看样子我这辈子是要死在桑德利了。显然，是人性的力量在起作用。

跳出管理做管理，要求管理者善于把握管理对象的心理，以人为本，注重用精神、激励（如让员工参与管理）、人性进行管理。斯诚如此，则可以达到事半功倍之效。不断的跳出管理做管理，则渐入佳境也（作者单位：重庆工商大学商务策划学院）

相关链接

浅议激励与愿景
论企业良好口碑的塑造
跳出销售做销售，跳出管理做管理

本网站为集团经济研究杂志社唯一网站，所刊登的集团经济研究各种新闻、信息和各种专题专栏资料，均为集团经济研究版权所有。

地址：北京市朝阳区关东店甲1号106室 邮编：100020 电话/传真：（010）65015547/ 65015546

制作单位：集团经济研究网络中心