# 沟通能力：成功的阶梯

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-28

*2024年3月17日上午，昕悦服装公司的会议室里，大客户销售部陈经理正与业务员讨论大单跟踪情况，平时业绩口才俱佳的小张却一言不发。原来小张盯了大半年的客户天彩购物广场要与另一家服装公司签6000套工装的单。向小张简单问了天彩广场项目负责人苏...*

2024年3月17日上午，昕悦服装公司的会议室里，大客户销售部陈经理正与业务员讨论大单跟踪情况，平时业绩口才俱佳的小张却一言不发。原来小张盯了大半年的客户天彩购物广场要与另一家服装公司签6000套工装的单。

向小张简单问了天彩广场项目负责人苏总的情况后，陈经理回到了自己的办公室，开始琢磨如何再把这个客户拉回来。3月19日，星期天上午，当苏总如约来到天彩广场的会客室时，陈经理背对门口正在自己的手提电脑上兴致勃勃地翻看着一些图片，苏总瞄了一眼，那不是天彩广场的资料吗？但他没有吭声，片刻寒暄后，双方轻描淡写地介绍了各自公司的经营状况。

突然，陈经理表情严肃起来，说广场的现场管理确实有不少的隐患，并同时打开一组照片，苏总大吃一惊：这么杂乱，这哪里是天彩的现场……苏总问这些照片都是从哪里弄来的，因为商场不允许摄像啊。陈经理在请求谅解之后阐述了自己对各种终端现场的兴趣，以及独到的看法……从商场、宾馆、酒店到旅游区、工厂等，照片应有尽有，使苏总赞叹不已，尤其是陈经理的独到见解，对苏总来说绝对别开生面，富有创意又极具借鉴作用，甚至有的可现学现用。

“至于拍照，很多地方是不允许，但打手机可以啊。”陈经理的话使苏总心领神会。

他们谈了很多现场管理的事情，工装的事两人最终只字未提。21日上午（星期一），小张接到苏总的电话，让他把原先拟好的协议拿过去，并向陈经理问好，同时请他转告陈经理抓紧时间安排生产，不要耽误五一假期的活动推广……成功始于合作，合作始于信任，信任始于理解，理解始于沟通。

沟通是一门艺术，也是一名优秀销售人员不可或缺的能力。对于大多数销售工作者来说，沟通能力往往是他销售工作成功的第一个阶梯，因为这标志着第一步营销工作的结束，同时意味着第二步营销工作的开始，并如此往复不已，从而推动营销工作不断上台阶。

“具有良好的沟通能力”，这几乎是所有企业招聘销售人员时都要提的要求，因为，一些拥有一流头脑但缺乏沟通技能的人的业绩可能不如一个头脑一般但很善于与人沟通的人。在公司里获得成功的人，必定是那些擅长使用公司资源的人，而能否获取公司资源支持在很大程度上取决于沟通能力。

而且，当今社会经济高速发展、商品生产极大丰富，供给远远超过了需求。严酷的现实使得销售人员要想成功就必须满足日趋多样化的用户需求，解决用户的实际需求已经成为企业压倒一切的中心问题。

在这样的现实情况下，销售人员就必须努力去理解用户的实际需求，并帮助他们解决，只有这样，才能舍小存大，建立起良好的长久的合作关系。销售人员要了解客户复杂多样的需求就必须和客户多沟通，充分了解客户的客观情况和真实想法，这对于缺乏沟通能力的销售人员来说几乎是一个无法逾越的障碍。

而沟通能力很强的销售人员则可以“恢恢乎其间，游刃而有余”。所以说，沟通能力可以说是销售人员在销售领域取得成功的阶梯，踏着这个阶梯，成功的路将不再是“难于上青天”。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找