

◆ SALES DIAGNOSTIC —

销售医生： 企业销售困境的 100 个自检问 题

用 100 个问题，给你的销售体系做一次全面体检

日期

2026 年 08 月



诊断导航

01

销售病症自检

直面销售管理中的典型问题与症状

02

管理根源剖析

深挖制度、授权、文化层面的根本原因

03

销售心法修炼

从心态与认知层面提升销售素养

04

行动破局指引

聚焦执行力、系统思维与持续改进

◆ CHAPTER —

01

销售病症自检

销售的问题，往往不是能力问题，而是系统问题
对照 100 个问题，给你的销售体系做一次全面体检

管理授权与指挥体系混乱

" 不制定清晰目标和放手一搏的游戏规则，会造成拖延和无所适从 "

管理授权与指挥体系混乱

01 请了销售大神，空间不够

让当事人绑手绑脚，无法施展

02 CEO 不授权，伸手管大小事

员工不敢负责、不敢做决定

03 指挥体系不明确

汇报机制缺失总负责人，责任范围模糊

04 指挥官没有指挥权

是打不赢仗的

管理缺位与形式化



专业缺位，瞎指挥

没带过销售团队的人，跳进来瞎指挥



打卡管理，最笨的方法

只看形式不看结果，最笨的方法

制度与目标管理的常见缺失

制度不稳、目标不清，销售体系就会空转

八大制度 / 目标管理缺失



制度持续性

新制度改变至少以半年、一年计，频繁变动导致团队观望空转



目标透明度

业绩目标必须公开、清晰、透明，否则团队无所适从



薪酬安全感

不要随意更动销售底薪，底薪是人员的基本安全线



价格一致性

对外公开价格需保持统一，价格混乱损害客户信任



产品发布会

无重大功能突破不宜开发布会，期待落空导致失望



职业发展路径

员工看不到未来就会失去动力



淡旺季预判

熟知行业者需给出淡季旺季判断及因应对策



时间控点

3 个月、半年一晃即过，需随时掌握节奏

客户认知与承诺管理的误区



不了解客户，就像在黑暗中开枪

组织图

从全盘复杂的架构切入，而非表面认知

预算流程

深入编列方法与采购决策机制

承诺兑现

CEO 答应的事不能跳票，失信代价极高

过度承诺

谎言易被拆穿，客户比你想象的聪明

◆ CHAPTER —

02

管理根源剖析

带兵打仗的指挥官没有指挥权，是打不赢仗的
授权、制度、信任，是销售管理的三根支柱

信任与授权是销售管理的根基

带兵打仗的指挥官没有指挥权，是打不赢仗的——这句话值得反复思考

信任与授权是销售管理的根基



专业决策

CEO 不能只凭自己的知识和判断来做决定，必须重视专业



发挥空间

信任员工，给员工发挥的工作空间，绑手绑脚只会扼杀创造力



识人授权

关键局部的关键人物才能扭转乾坤，识别并授权给对的人

授权不是放任，而是在约定的责任范围内，让这个人说了算

专业能力与培训体系的缺失

无知比知识更容易产生自信，必须时刻警惕认知盲区

专业能力与培训体系



一知半解

最愚昧的人是一知半解的人，每个人都在愚昧的边缘，先学习从服从力开始



认知盲区

无知比知识更容易产生自信，必须时刻警惕认知盲区



执行优先

鼓励有执行力的人，执行比完美的计划更重要



持续培训

员工的培训不能间断，销售能力的提升没有终点



终身学习

尊重专业，终身学习，把学习变成团队的肌肉记忆

流程繁琐与目标模糊的内耗

80% 以上

时间花在业绩上

10%

沟通

10%

行政作业及报告

简化流程

把复杂的工作流程**简化**，减少会议、减少报告，专注于目标

简单透明

练习把复杂的事情变得简单，简单、透明、阳光是高效团队的底色

简报特色

每周更新你的简报资料，要有**个人及专业特色**，而非流水账

形式上的东西不是很重要；**赌气斗气**只会让你失去判断力

制度稳定性与组织协同

制度不稳则人心不稳，目标不清则行动混乱



持续性缺失导致空转观望

频繁改动让团队空转观望，3个月半年转瞬即逝



制度明确性不足造成时间成本

改变需明确，否则造成空转观望，时间成本极高



目标与组织力是业绩通路

目标 + 组织力，才是通往业绩的道路



长远规划缺失是最大风险

考虑过3年后公司状态？缺乏长远规划是最大风险



投入价值链形成闭环

把筹码投入公司价值链，形成销售体系闭环，价值链自动转起来

◆ CHAPTER —

03

销售心法修炼

无知比知识更容易产生自信，必须警惕
销售的本质，是对人性与专业的双重修炼

销售心态的六大认知误区

心态偏差比能力不足更具破坏力



误区一

幻想未来

活在当下

千万不要相信往后余生会更好，销售只有活在当下的份



误区二

自我裁判

保持客观

保持乐观，也要保持客观。客观不是自己说了算，如果你是裁判，也需要被监督



误区三

直觉臆断

科学看数据

福尔摩斯不会上身，你需要更**科学地看待数据**



误区四

困于局部

拉远视角

当你迷茫在树边时，拉远去见**整个森林**



误区五

勉强销售

喜欢产品

试着去喜欢你卖的东西，否则不可能卖得好



误区六

依赖外力

自己努力

人很现实的，自己不努力，没人帮得了你

职场生存的清醒认知

现实法则

- 留个心眼，**没办法**——出卖你的人，比跳线的人**更多**
- 你没说过的话，可能变成呈堂证供，更何况你**说过的话**
- 不用计较太多，现在的公司，你只是个**过客**
- 这个城市多一个你少一个你，没什么感觉；别太**自以为是**

人性真相

- 好人成佛需要九九八十一难，坏人只需要**放下屠刀**
- 是人都八卦，你说的话会很快传到别人耳中，**迟早的事**
- 一般员工面对工作，不只是无感，更多的是**无奈**

客户关系与信任经营之道



把客户当家人，你就成功了



谦卑低调

像对待受害者家属一样，感同身受



视为家人

把客户视为家人，而非仅仅是朋友



共赢思维

时刻想着共赢，否则可能全输



超出预期

提供完整服务体系，创造超预期价值



信任基石

放下骄傲、面带微笑，信任是合作的第一块基石



诚信底牌

拒绝过度承诺，诚信是最后的底牌

工作态度与职业风骨

工作就是在**高风亮节**和**斤斤计较**之间找到平衡点

行动与突破

全身而退

工作本身是赌注，重点不是输赢，而是不论输赢都能全身而退，在位时成为焦点，退位时风骨犹存

先试一下

面对不熟悉的业务范围，先思考二到三天找到突破方法，先试再做

感动自己

成就感来自于尽心尽力，并且感动自己

标准与坚守

不委曲求全

主动积极不代表委曲求全，两者有本质区别

专业边界

酒量再好，也不要把酒当歌，保持专业边界

超越巅峰

错过了风口，依然可以超越巅峰，不给自己设限

产品热爱与持续精进



热爱为本

- 对产品**熟悉进而喜欢**，打从心里的喜欢，客户能感受到这份真诚
- 会胖不在于吃多少，而在于**吃的内容**——做销售，**质量比数量**重要



破局之道

- **不到绝处不逢生**，困境往往是突破的前夜
- 不迷信数字，遇到 6 就顺、遇到 9 就长久，**实力才是硬道理**



终身精进

- 尊重专业，终身学习，把每次沟通都当成**学习的机会**
- 销售**知易行难**，知道和做到之间隔着一万次练习

感恩、惜缘与成人达己

帮助别人才会成就自己，这是销售最朴素的成功法则

感恩的心

怀有**感恩的心**，珍惜每一个给你机会的客户和伙伴

惜缘

每一次相遇都是难得的**缘分**，不要轻易辜负

成人达己

帮助别人才会成就自己，这是销售最朴素的成功法则

核心

经验流动

沟通碰撞，让**经验流动**，团队的力量远大于个人

我们经常要带着遗憾重新开始；但只要是对的方向，**重蹈覆辙就对了**

处世智慧与格局提升

高手看到了更多的**限制**，而非享受**随心所欲**

行动见真章

开教练车有两种人：开得极好的是老司机，开得极烂的是学员。车子外表看不出，动起来**就能判断**。销售也一样，行动起来才知道深浅

判断

迂回作战

且退且战，顺势而为，**迂回前进**。销售不是一味猛冲

策略

时代碾压

世界在发展时根本无暇考虑任何个体，它不是故意要颠覆你，只是**顺便**把你击败

迭代

勿以貌取人

光看一个人的脸，你不知道他的**腿有多长**。不要以貌取人，也别被表象迷惑

表象

主动破局

主动出击才能形成**新的竞争力**，等待是最被动的策略

主动

凡事彻底

把平凡的事做到**最彻底**，就是不平凡

极致

修炼的终极方向

修炼的终极方向

" 高手是看到了更多的限制，而不是享受随心所欲。约束越多，表达越精确"



约束精确

练成高手后，对所表达的东西**异常精确**



问对问题

好问题很简单，答案却很复杂——学会问对问题



细节品质

细节决定品质，如**光滑细腻**的肌肤般经得起检验



英雄执着

英雄执着，**40 年不变**的初心



没有终点

销售是一场**没有终点的修行**，后会有期

◆ CHAPTER —

04

行动破局指引

普通人关注结果，高手关注系统

建立销售体系闭环，让价值链自动转起来

执行力落地的关键动作

行动原则



公开透明决策

讨论完赶紧做决定，拖延是最大的敌人



执行力落实

反败为胜的关键在执行力，而非完美计划



果断行动

主动积极不代表委曲求全，果断比犹豫更重要

效率导向



简化流程

减少会议减少报告，专注于目标



清晰传达

将复杂变简单，让成员清晰理解任务



时间审视

员工至少 **80%** 时间用于业绩努力，重新审视分配

不到绝处不逢生——行动是打破僵局的唯一方式

系统思维与体系构建

普通人关注结果，高手关注系统

系统构建三根基



底层逻辑

简单、透明、阳光，是高效系统的根基



道路

目标加组织力等于道路，没有组织力的目标只是空想



关键节点

关键局部的关键人物才能扭转乾坤，识别系统中的核心支点

高手系统方法论



约束求解

高手看到更多限制，在约束中找到最优解



精确量化

高手对所表达的东西异常精确，系统让模糊变得可衡量



经验流动

沟通碰撞让经验流动，把个人智慧转化为团队的系统能力

持续改进与未来展望

把你的筹码投入公司的**价值链**，形成**销售体系闭环**，价值链就会自动转起来

左列：远见、迭代、专业



远见

考虑过 **3 年后** 公司是什么状态吗？没有远虑必有近忧



迭代

每周更新你的简报资料，保持**持续迭代**的节奏



终身学习

尊重专业，终身学习，把持续改进变成团队的 **DNA**

右列：彻底、重来、闭环



凡事彻底

把平凡的事做到最彻底，就是不平凡



重蹈覆辙

带着遗憾重新开始，对的方向，**重蹈覆辙就对了**



闭环

把筹码投入价值链，形成**销售体系闭环**

光阴荏苒，但依然**来日方长**——走一回英雄执着，**40 年不变**

◆ ENDING —

你的企业，及格了吗？

凡事彻底，把平凡的事做到最彻底，就是不平凡

60 分以下，你的企业很危险。现在开始改变，还来得及。

现在开始改变，还来得及。