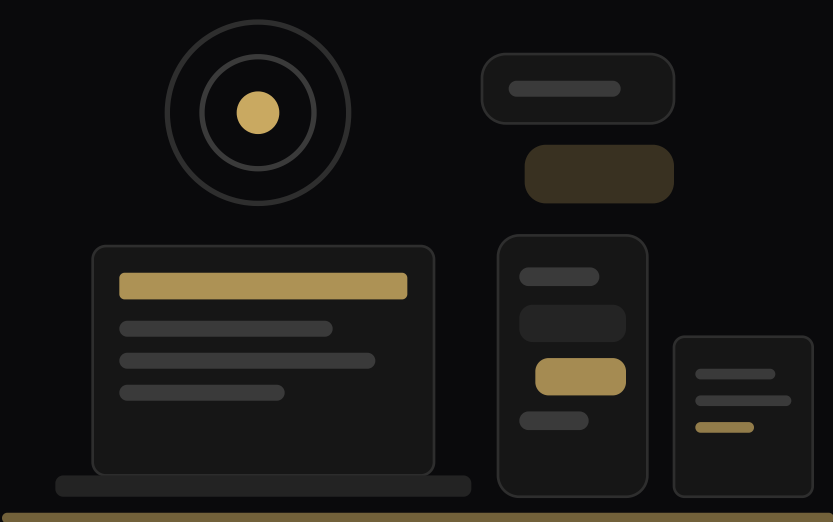


销售新人 30天生存手册 2.0

帮你熬过销售新人
最难的第一个月。

- 5 个心态
- 5 套话术
- 3 张行动表

送给正在开始销售、转行销售、做业务、
做创业开发客户的你。



Axly Tham • 普通人的非普通选择
@axlytham155

不是你不适合销售， 是你**太早**被现实打击。

- 已读不回
- 我再看看
- 考虑一下
- 没兴趣
- 电话没人接

很多新人刚开始做销售，以为自己要面对的只是「卖产品」。但真正让人想放弃的，往往不是产品本身，而是这些现实：

- 客户不回复

— 打电话没人接

— 家人不理解

— 不知道每天做什么
- 被拒绝

— 朋友不支持

— 没有稳定收入

— 看不到马上结果

然后你开始怀疑：**我是不是根本不适合销售？**

其实第一个月考验的不是你多会讲话，而是你能不能**承受拒绝、保持行动、持续调整。**

“ 销售新人第一个月，最先崩的不是业绩，而是心态。

多数新人不是输给市场， 而是输给没有准备。

新人常见的4个误会：

- ✗ 以为努力几天就会有结果
- ✗ 以为被拒绝就是自己没价值
- ✗ 以为销售只靠口才，不需要方法
- ✗ 以为没有天赋就不能做销售

销售前30天，不是马上证明你能赚多少钱，而是先建立基本功。这5件事，才是新人真正要练的「销售肌肉」：

01

心态

MINDSET

02

行动量

ACTION

03

提问

QUESTIONING

04

跟进

FOLLOW UP

05

复盘

REVIEW

这5块肌肉练起来，成交只是时间问题；跳过它们，你会一直靠运气做销售。

“ 新人前30天不是拼成交，是拼建立销售肌肉。

第一天不要乱冲， 先准备这 8 样东西。

很多新人第一天就想开始卖，结果越做越乱。真正专业的新人，第一天先准备系统。

- ☐ 1. 一段30秒自我介绍
别人问「你做什么的」，你要答得出口。
- ☐ 2. 一份产品 / 服务基本资料
价格、卖点、常见问题，自己先弄懂。
- ☐ 3. 一个客户名单表
写下来才叫名单，记在脑里的不算。
- ☐ 4. 一个 Follow Up 表
什么时候找谁、讲什么，一看就知道。
- ☐ 5. 一套开场话术
第一句话不用每次重新想。
- ☐ 6. 一套常见问题回答
客户问倒你一次，你就少一次机会。
- ☐ 7. 一个每天行动目标
今天联系几个人，写清楚。
- ☐ 8. 一个可以请教的 Leader / 前辈
有人帮你复盘，你会快很多。

“ 新人最怕的不是不会卖，而是不知道每天该做什么。

不知道怎样介绍自己？ 先用这个公式。

很多新人最卡的是第一句话。其实不用背，套公式就好：

我是谁 + 我帮谁 + 解决什么问题 + 为什么可以找我

Hi，我是 ____。

我主要帮助 ____ 解决 ____ 的问题。

如果你最近有在考虑 ____，我可以先帮你做一个简单分析，**不一定要马上决定。**

三个行业例子

房地产 / 资产类

我主要帮助想买第一间房、但不懂从哪里开始的人，看清楚预算和贷款能力。

保险 / 财务规划类

我主要帮助家庭检查一下现有的保障，看看有没有缺口，不一定要加保。

课程 / 服务类

我主要帮助想转行但不知道从哪里学起的人，先弄清楚自己缺的是什么。

注意：最后那句「不一定要马上决定」不要拿掉。它是让对方愿意听下去的关键。

“ 自我介绍不是炫耀自己，而是让别人知道你能帮什么。

新人不是没有客户， 是还没建立找客户的系统。

「我没有客户」通常不是事实，是还没有来源系统。客户来源就这5个：

- 1

身边人名单
朋友、亲戚、同学、旧同事、社群联系人。
→ 今天就列出50个名字，不要判断谁会买。
- 2

社交媒体内容
Facebook、Instagram、TikTok、小红书、YouTube Shorts。
→ 每天发1个跟你行业有关的内容，让人知道你在做什么。
- 3

旧名单 / 旧客户
以前问过、聊过、看过但没成交的人。
→ 翻回聊天记录，找出3个可以重新联系的人。
- 4

转介绍
让朋友、客户、同事介绍有需要的人。
→ 每次服务完，问一句：「你身边有没有人也在看这个？」
- 5

陌生开发
Cold Call、DM、活动、展会、线下交流。
→ 每天固定10个，把它当练习，不是当赌博。

“ 客户不会自动出现，客户来自你每天有系统的曝光和开发。

第一次联系，不是要成交， 是要让对方愿意回复你。

不要一开口就问「你要买吗」「现在有Promotion要不要了解」「你有预算吗」——这些会让对方直接关门。

话术 1 轻松了解型

Hi _____，我是 _____。想简单问你一下，你最近有没有在了解 _____？不一定要买，我只是想看看有没有资料可以帮到你。

✓ 适合：身边人名单、社群朋友、刚认识的人。

话术 2 价值分享型

Hi _____，我最近整理了一些关于 _____ 的资料，觉得可能对你有帮助。你现在有在关注这方面吗？

✓ 适合：旧名单、以前聊过但没成交的人。

话术 3 转介绍型

Hi _____，我是透过 _____ 认识你的。他提到你可能有在了解 _____，所以想跟你确认一下，看看有没有我可以帮忙的地方。

✓ 适合：转介绍来的客户，第一次接触。

“ 第一次联系的目标不是成交，是降低对方的防备。

你不是被客户拒绝， 你只是**还没找到对的人**。

「没兴趣」「我再看看」「以后再说」「你发资料给我」——很多新人听到就觉得自己失败了。但销售不是让每个人都买，是不断筛选出真正有需求、愿意信任你的人。

原因 A

客户真的没有需求。
这个不用勉强，放进长期名单。

原因 B

客户有需求，但还没信任你。
你要做的是证明，不是催。

原因 C

客户有需求，但你还没问到痛点。
回去看你问了什么问题。

被拒绝之后该做的事



不要问：「为什么他拒绝我？」

要问：「他拒绝的是我，还是这个时间点、这个方式、这个方案？」

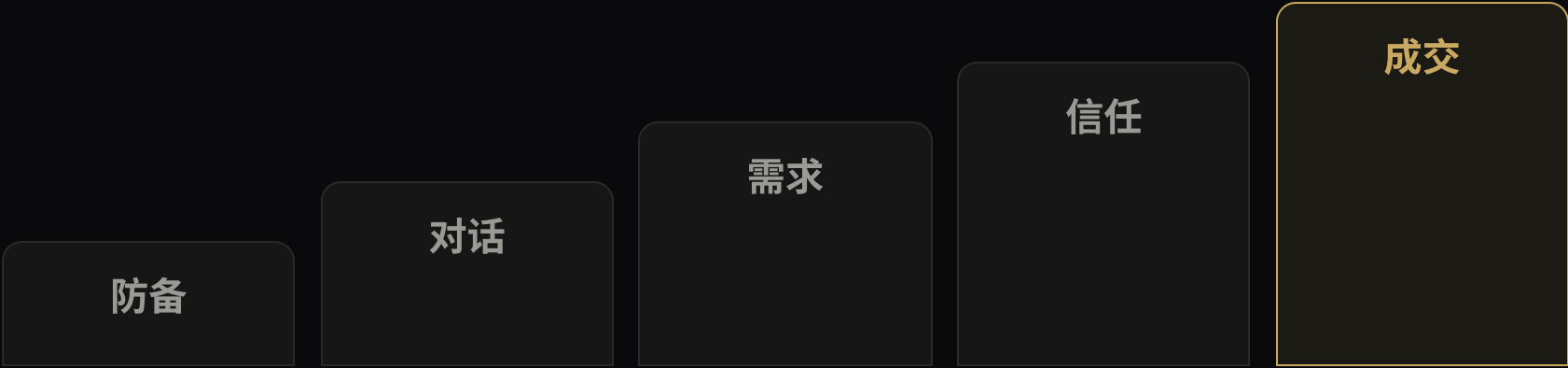
同一个客户，换一个时间、换一个问法，答案可能完全不一样。

“ 拒绝不是结果，拒绝是训练。

新人第一个目标， 不是成交，是建立对话。

很多新人一开始太急——急着介绍产品、急着报价、急着约见面、急着推优惠。客户感受到压力，就开始逃避。

客户是一阶一阶走上来的



认识客户 → 打开对话 → 了解需求 → 建立信任 → 提供建议 → 邀约成交

5 个打开对话的轻问题

- 1 你现在只是了解，还是已经有在比较？
- 2 你最想解决的问题是什么？
- 3 你之前有没有了解过类似方案？
- 4 你现在最大的顾虑是价格、效果，还是信任？
- 5 如果有适合的方案，你大概什么时候会考虑决定？

“ 你越急着成交，客户越急着逃。

客户相信你，不是因为 你讲很多，是因为你问对问题。

新人常犯的错是一直讲：「我们的产品很好」「现在优惠很值得」「很多人都买了」。但客户心里真正在想的只有一句：

「这跟我有什么关系？」

一直介绍

客户知道了你的产品，
但不觉得你懂他。

问对问题

客户开始厘清自己的需求，
顺便觉得你专业。

新人必学的 5 个通用问题

- 1 你现在想解决的主要问题是什么？
- 2 你之前有没有尝试过其他方案？
- 3 你现在最在意的是价格、效果、时间，还是风险？
- 4 如果要做决定，你最需要确认什么？
- 5 如果方案适合，你希望什么时候开始？

问问题不是审问客户，是帮客户把自己也说不清楚的东西，理清楚。

“ 介绍产品只能让客户知道，问对问题才能让客户觉得你懂。

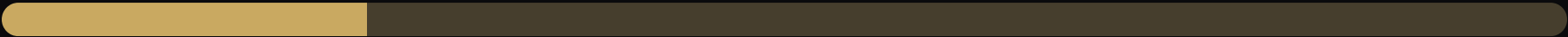
没有成交， 不代表没有成长。

新人第一个月如果只看收入，很容易崩溃，因为销售结果有延迟。今天打的电话，可能下个月才有结果；今天认识的人，可能三个月后才成交；今天被拒绝的经验，可能让你下一次讲得更好。

每日最低行动量

- | | |
|--|----|
| ☐ 联系新客户 / 新对象 | 10 |
| ☐ Follow Up 旧客户 | 10 |
| ☐ 练习开场话术 | 1 |
| ☐ 学习产品 / 行业知识 | 1 |
| ☐ 复盘1个客户对话 | 1 |
| ☐ 发布1个专业内容 | 1 |
| ☐ 向 Leader / 前辈请教 | 1 |

30 天 进 度



你控制不了成交，但你100%控制得了今天有没有做完这7件事。

“ 结果会迟到，但行动不能缺席。

热情会消失， 系统会留下。

第一天很兴奋，第三天开始怕，第七天开始懒，第三十天开始怀疑人生——这是几乎每个新人都会走的曲线。

靠感觉

有心情才开发客户，
没心情就说「明天再算」。

靠系统

不管今天什么心情，
动作照做，量照跑。

7 个要固定下来的动作

固定学习

固定开发客户

固定 Follow Up

固定 Roleplay

固定复盘

固定找前辈请教

固定和积极的人在一起

新人的一天

早上

设定当天目标：
今天要联系谁、
要练什么。

中午

客户开发 / 内容
曝光，把名单变
成对话。

下午

Follow Up + 产品
学习，每次带一
个价值。

晚上

复盘 + 明天计
划，写下卡在
哪里。

热情是燃料，会烧完；系统是引擎，一直在转。

“ 销售不是靠今天很有感觉，而是靠每天都有动作。

不是每个客户，都值得你用同样的力气跟进。

新人最大的问题是把所有客户都当成一样：对没机会的人太用力，对真正有机会的人又没有及时跟进。

A 类
有需求 + 有预算 + 有时间线

B 类
有需求 + 还没信任

C 类
有兴趣 + 没有 urgency

D 类
随便问问 / 不适合

客户类型	特征	你应该做什么
A 类 有需求 + 有预算 + 有时间线	近期会决定，愿意沟通，问题很具体。	马上安排下一步：邀约、分析、成交。
B 类 有需求 + 还没信任	有兴趣，但问很多问题，担心风险。	给案例、给证明、持续 Follow Up。
C 类 有兴趣 + 没有 urgency	喜欢了解，但不急着决定。	定期更新资讯，不要逼太紧。
D 类 随便问问 / 不适合	没需求、没预算、没时间线。	保持关系，但不要花太多时间。

每周花10分钟重新分类一次。客户会移动的：B 类会变 A 类，A 类也会掉下去。

“ 销售不是跟进每一个人，而是分清楚谁值得你重点跟进。

客户说「考虑一下」， 不一定是拒绝。

我考虑一下。



好的，那你考虑好了再告诉我。

↑ 这样回，客户通常就消失了。因为你没有帮他解决任何事。

话术 1 找出顾虑

明白。通常客户说考虑一下，是因为还有一些地方不确定。我想简单问你，是比较担心价格、效果、时间，还是还没有完全信任这个方案？

✓ 作用：把「考虑一下」变成一个具体问题，你才有得跟进。

话术 2 厘清阶段

可以的。那我帮你厘清一下，你现在考虑的是「要不要做」，还是「什么时候做」，还是「跟谁做」？

✓ 作用：知道客户卡在哪一层，你就知道下一步该给什么。

话术 3 降低压力

没问题，你不用马上决定。我只是想确认你现在最卡住的是哪一点，这样我才知道要给你什么资料，而不是乱发一堆东西给你。

✓ 作用：客户没压力，才愿意讲真话。

“ 客户说考虑一下，不一定是拒绝，可能是你还没问出真正顾虑。

好的 Follow Up 不是追客户， 是持续帮客户**做判断**。

新人最常犯的错：「考虑怎样？」「要不要？」「有决定了吗？」「什么时候可以回复我？」——每一句都在给压力，但没有给价值。

4 种 更 好 的 Follow Up

1 补充资讯型

我刚想到你之前提到担心 _____，我整理了一个简单资料给你参考。

2 客户案例型

有一个客户情况跟你很像，他一开始也是担心 _____，后来我们是这样解决的。

3 提醒机会型

这个方案目前还有 _____，我不是催你，只是怕你错过重要资讯，所以提醒你
Follow Up 阶梯

提醒



教育



证明



邀约

4 降低压力型

重点不是催，而是每一次 Follow Up 都带一个新的价值。

你不用马上决定，我只是想确认你现在卡住的是哪一点，我看能不能帮你分析。

“ Follow Up 不是追客户，是继续创造价值。

30天后，你不一定马上成交， 但你一定**更敢、更清楚**。

不用一次做完所有事。一周练一个重点，30天后你会有一个可以重复的销售系统。

WEEK 1

敢开口

- 整理100个名单
- 每天联系10个人
- 练熟自我介绍
- 习惯被拒绝

每天打勾

WEEK 2

学会问问题

- 每天练5个客户问题
- 每天复盘1个对话
- 找出最常见顾虑
- 不要急着报价

WEEK 3

建立跟进节奏

- 客户分成A/B/C/D
- 每天 Follow Up 10个
- 每次都带一个价值
- 开始有第二次对话

WEEK 4

邀约与复盘

- 邀约真正有需求的人
- 练习处理「考虑一下」
- 跟 Leader 完整复盘
- 总结30天成长

12345678910

11121314151617181920

21222324252627282930

提醒：结果会不会来，还要看你的市场、产品、投入和运气。这份计划保证的不是成交，是让你30天后**比现在更会做销售**。

“ 前30天不是证明你多厉害，而是建立一个可以重复的销售系统。

Axly Tham · 普通人的非普通选择 @axlytham155

16 / 18

你做了什么要看得得到， 你哪里卡住也要**写下来**。

印出来，或者抄在本子上。每天填，每周看一次。

表 格 1 · 每 日 行 动 表

项目	今日目标	实际完成
新客户联系	10	_____
旧客户 Follow Up	10	_____
话术练习	1	_____
内容发布	1	_____
客户复盘	1	_____
请教前辈 / Leader	1	_____

表 格 2 · 每 周 复 盘

- 1 我这周最常遇到的拒绝是什么？

- 2 我有没有太快介绍产品？

- 3 我有没有问出客户真正的需求？

- 4 我有没有把客户分类？

- 5 我下周要改进哪一句话 / 哪一个动作？

“ 没有记录，就没有复盘；没有复盘，就只是在重复犯错。

继续成长

如果你想继续成长， 我在 YouTube 等你。



Axly Tham · 普通人的非普通选择
@axlytham155

订阅

我会持续分享：销售心态、客户沟通、邀约技巧、Follow Up 方法、成交思维、创业成长、个人品牌，以及普通人如何做出非普通选择。

如果你正在找一个可以成长、学习销售、突破收入上限的环境，也欢迎联系我了解更多。

下一步

- 1 订阅我的 YouTube 频道
@axlytham155 · 每周更新销售实战内容
- 2 私信我「销售」两个字
我会发给你下一份销售新人资源
- 3 到 axlytham.com 看更多
文章、工具，以及跟我联系的方式

订阅 YouTube → @axlytham155

“ 这份手册不能保证你马上成功，但希望它能帮助你在刚开始的时候，少一点迷茫，多一点方向。