

## <<成为销售冠军的14条法则>>

### 图书基本信息

书名：<<成为销售冠军的14条法则>>

13位ISBN编号：9787121063831

10位ISBN编号：7121063832

出版时间：2008-5

出版时间：电子工业

作者：邓肯

页数：185

译者：王楚明

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<成为销售冠军的14条法则>>

### 内容概要

长久的销售奇迹只有在客户对你高度信任的情况下才会发生，也就是在你成为一个值得信赖的销售人员并经营着值得信赖的销售事业时；在你的客户清楚地知道你是一个想客户之所想、急客户之所急的诚实的人时。

无论你从事什么行业，或者担任什么样的销售职务，本书的14条实战法则，将为你打开一扇通往新的思维和生活方式的大门，让你超越你最大胆的梦想，成为销售冠军。

## <<成为销售冠军的14条法则>>

### 作者简介

托德·邓肯（Todd Duncan），美国乔治亚州亚特兰大市邓肯集团的创始人和首席执行官，美国销售和生活技巧领域的卓越学者。

他的磁带、图书及研讨会帮助全世界数百万人挖掘自己的潜能。

他还著有畅销书《拯救你的销售》（此书已由电子工业出版社出版）。

## <<成为销售冠军的14条法则>>

### 书籍目录

第1部分 为成为一名值得信赖的销售员做准备 第1章 冰山法则 成功销售的最大还原剂 把你从困难中牵引出来的力量 为成功的销售奠定基础 遵循冰山法则 第2章 巅峰法则 一种新的失败观 一种新的成功心态 高度信任和失败 第3章 股东法则 成功是你自己的事情 你为将来可以做到的10大投资 第4章 阶梯法则 销售的波峰和波谷 看到你的成功 4个核心 90天的涅槃 第5章 杠杆法则 你无法独自前行 生活中的杠杆作用 利用杠杆作用获得更大的成功 第6章 沙漏法则 管理你的行为, 而不是时间 第7章 扫帚法则 如果你不主动出击, 那么就要被动挨打 高诚信事业的积木 时间模块

第2部分 为创建一项值得信赖的销售事业打基础 第8章 排练法则 高诚信销售体系 幕间休息: 拒绝管理能加深客户的信任度 第9章 靶心法则 开发回报丰厚的客户的实战心理 准备 瞄准 射击 第10章 天平法则 销售天平 第11章 求爱法则 关系必须是“本质的” 高诚信面谈 第12章 钩子法则 幕间休息 第13章 催化法则 建立成熟的客户关系 第14章 加演法则 我们是在和人做生意

## <<成为销售冠军的14条法则>>

### 章节摘录

第1部分 为成为一名值得信赖的销售员做准备 第1章 冰山法则 你现在正处于销售生涯的什么阶段？

或许你是一个有着20年经验的老手，可实际上只做过几个成功的案例，而且很少对自己的工作感到满意；或许你不断地从一个销售工作跳到另一个销售工作，因为每次都希望情况会更好，但是实际上并没有改变；或许你刚开始你的销售生涯，想知道如何为今后的成功打下良好的基础，但是不确定应当从哪里开始；或许你正在考虑从事销售工作，想知道获得成功需要什么；或许你只是厌倦了现有的平庸的业绩，准备来一次突破。

总之，每个销售员都想用更少的时间、更轻松的心情去挣得更多的钱，对吗？

无论你现在的销售职业状况是什么样的，想要把业绩和满意度提高到一个新的水平永远不会太晚或者太早。

这样做就需要遵循冰山法则，斯蒂文·马绍尔在他的工作早期就做到了这一点。

2000年1月，我收到了斯蒂文的一封信，信中他说明了遵循冰山法则的意义。

托德：我一直在听你讲授的关于提高销售水平的新的技巧磁带，觉得应当给你写一封感谢信，谢谢你和你讲授的课程对我个人生活所产生的难以置信的改变。

虽然，金钱数量的增加是衡量成功最实际的标准，但是我认为它并不是最重要的。

当我1992年第一次参加你的培训班时，我的收入微薄，纳税申报单上填写的净收入大约为1万美元，比一个麦当劳的专职雇员还低。

可是现在，我每年大约挣80万美元，还有120万美元的现金和股票。

一想到在几年时间我从负债累累到拥有超过200万美元的净身价，就激动不已。

但是，对我来说，经济上的独立只是成功的一小部分。

我认为真正衡量成功的标准是做一名有爱心的丈夫和父亲，身体健康、快乐、情感丰富、不断成长和学习。

有你作为我的良师、教练和楷模，我已经开始向传统挑战，为我的事业和生活制定新的标准。

现在，我的生活非常美满，我对将来有着明确的计划。

感谢你，我觉得我拥有全部的资源，能让我的生活走向辉煌，实现每一个梦想。

只要心中有动力，这个世界就能为你提供一片广阔的天地。

谢谢你！

如果每个销售员都像斯蒂文·马绍尔那样一直遵循冰山法则的话，那么毫无疑问，销售员将会有更少的压力、沮丧、矛盾和不满，取而代之的是更多的动力、信任、金钱和满足。

实际上，无论你是销售方面的主管、经理、代表，还是助理，学会并在销售工作中应用冰山法则是增加你收入和满足感的基本要素。

如果你的目标不仅仅是为了谋生，而是过最好的生活，那么冰山法则对你来说就是至关重要的。

高诚信销售的启动步骤对每个人都适用，就像对斯蒂文一样——那是建立衡量成功的真正标准的基础。

因为在销售行业，动力决定一切。

动力指引着你在服务客户时的情绪、心智和方法，并且当你开始建立起忠诚并能赢利的业务关系时，动力可以成就或者挫败你。

冰山法则认为，客户是看不到你衡量成功的真正标准的，因为真正的成功大部分都在于销售员的内心，而不是外在。

你的满足感而不是收入才能显示出你是否真正获得了成功。

“经济上的独立，”正如斯蒂文在信中所说的，“只是成功的一小部分而已。”

让我这么说吧：你要想做一个让人真正满意、成功的销售员，你就必须先做一个让自己满意、成功的人。

试想你自己是漂浮在水面上的冰山。

把冰山水面以下的部分想象成你的内心：你的价值观、最深切的愿望、使命和生活目标。

## <<成为销售冠军的14条法则>>

水面以上的冰山则代表着你的外在：你的销售职位、收入、名誉和财产。

那么，如果你读过有关冰山的介绍，你就知道冰山只有非常小的一部分是在水面以上的。

实际上，专家估计整个冰山平均只有10%左右是在水面以上，这就说明大概有90%是在水面以下的。

换句话说，你在水面以上看到的并不能完全代表一座冰山，它只是冰山的一角。

销售上的成功也是同样的道理，你的销售事业的表象并不能准确说明你有多么成功。

现在再想象一下，如果把冰山水面以下的整个根基锯掉会怎么样？

没有了水下的根基，冰山会变成什么？

一座庞大、坚固的冰山将会开始下沉，直到有足够多的部分下降到水面以下，重新获得平衡。

它可能还会屹立着，但是很明显，冰山将会比它以前小很多。

而冰山当然也会更加不稳固，更容易被潮汐所吞没。

如果一座瘦小的、脆弱的冰山被移走了根基，那么水面上的一部分可能会瓦解。

没有坚固的根基，冰山就会被永远变化着的潮起潮落所移动。

事实上，没有根基，小冰山可能就不能被称为冰山了。

类似的，如果没有事业表象下的稳定基础，销售员的外在成功永远不会是可靠的和稳固的，即使你在这行业已经做了很久了。

而且，你总是会很难与客户建立信任感，因为你不能让人信赖。

大多数人都能区别一个谋生的销售员和一个做事业的销售员之间的不同。

你越是长时间地在一个不牢固的基础上构建你的销售职业，那么它就越有可能倾塌。

真正成功的销售并不取决于外界因素，例如，上星期向谁做了推销、上个月销售了多少东西、去年挣了多少钱，或者今年能买得起多少钱的东西。

像冰山一样，外在的部分是不可靠的。

持久的成功是建立在内在因素上的——你是谁，你想成为谁，你为什么做销售，你想留下什么东西。

成功销售的最大还原剂 我们明白：很多人第一次踏入销售行业是因为想得到表面的成功、挣大把的钞票、拥有更好的车和更大的房子，这也是大多数销售职位广告中所宣称的，不是吗？

“来为我们工作吧，我们会让你变得富有”就是很常见的销售职位广告。

“高底薪，丰厚的提成，让你在一瞬间就能赚到一大笔钱。

我们甚至还能让你认购几千股的内部职工股票，等公司的股票上市后，你就有上百万美元的财富了。

”我相信这都是你曾经听过的话。

但是，别误解我。

我并不是说一名销售员渴望更多的金钱和更好的物质享受是错误的。

谁不想要这些东西啊？

事实上，物质上的增加是对工作努力的一种公平回报。

但是当你试图以仅仅获得这些表面物质为目的来创建你的事业时，你的事业会与削了根基的冰山有着同样的命运，不停地起伏、摇晃，最终沉没或者崩溃。

20年来，我一直在研究、培训和指导专业的销售员。

我发现一个比起其他因素来更会妨碍销售员取得成功的因素，那就是缺乏目标。

换句话说，大多数不满足的销售员之所以如此是因为他们的工作无法与一个更宏大的目标保持一致。

这表现在他们做事的方法上、与客户的关系上，以及他们的表情上。

问题在于，他们试图从表面进入本质，来构造他们的事业，他们从表面事物中寻求内心的满足。

但这是一种退步，对金钱和物质（或者其他低于目标的事物）的渴望虽然在起始阶段能激发人们的动力，但是当销售工作开始发展到一定阶段的时候，它将不足以让你继续漂浮在水面上。

实际上，有些时候“销售员”是一个贬义词，被认为是一群刚起跑的迫不及待的人，做事主动，充满动力和雄心。

但是随着时间慢慢推移，如果销售变得越来越难以获得成功的话，那他们就越难以坚持住对这份工作的信心和兴奋感。

最终，换个新工作的想法可能要比坚持下去更有诱惑力。

换工作的问题在于：在销售行业中，“新工作”通常都将在与以前同样的职位面临的困难而结束，然

## <<成为销售冠军的14条法则>>

后再开始下一个循环。

兴奋、动力、雄心，或许换来换去的销售工作能使希望延续下去，但却不会留下什么东西。最后，他们的兴趣消失了，然后又开始转向别的工作。

这是不是感觉太熟悉了？

几乎每个销售员都曾在这个怪圈中走过一两圈。

但是如果你这样做过，就像我们大多数人那样，想确保历史不再重演，我告诉你有一种方法可以避免这种销售职业的怪圈，它就是“引力”，是冰山法则的根本。

把你从困难中牵引出来的力量 如果你从没花时间考虑过销售工作水面以下的更深层目标，那么你的高诚信销售之路必须从水面以下的地方开始，从内在开始，然后才能真正得到满足感和表面的成功。

一旦你确定了关于销售事业成功的目标，并开始把这一目标与你的行动和目的结合起来的话，你就创造了引力——这一工作中最重要的推动力。

引力是意志力的对立面，它不过是自身产生的一种能发生短期效果的能量，但是不可能带来长期的成功。

要想利用你事业上的引力，你必须知道所从事职业的内容以及你为什么要从事这个职业。

一旦知道后，你的答案就成为完全推动或者激励你的力量，无论你是幸运还是不幸，无论销售情况是红火还是惨淡。

引力是你内心的写照，是心中永远的提醒：你做销售的更深层原因是什么？

现实问题在于大多数销售员都超前了，他们把年轻时的大好光阴都用在考虑“怎样”工作上了。

怎样才能完成更多的销售？

怎样才能挣更多的钱？

怎样才能完成指标？

怎样才能激发销售团队的生产力？

这些就是困扰他们的问题。

但是能回答这些问题并不意味着一个成功的销售事业就此开始。

仅知道怎样成为一名好的销售员是不够的，要想成为一名成功的、受人尊敬的销售员，你必须首先知道为什么要做销售。

为什么做销售？

为什么是我？

你第一次参加销售工作面试时可能被问到一些诸如“为什么想得到这份工作？

”之类的问题。

回想一下，你的回答是什么？

你肯定没有给出一个肤浅的答案，例如“我想变成有钱人，买更多的好东西。

”你的回答可能要比他聪明得多，不管你是否真的心口一致。

如果今天有人问你这个问题，你会怎么说？

你问过自己为什么做这份工作吗？

如果你没有问过，那么你需要问。

不是在下个星期，不是等“一切都安顿下来后”，不是在你得到一大笔钱后。

你需要现在就问。

你要对自己诚实，而不是仅给出一个肤浅的答案。

你需要触及问题的实质，因为如果你是为了可能挣到的金钱和这些金钱可能买到的东西而去做销售的话，那就不太可能在这个行业上取得瞩目的成绩。

如果你碰巧是少数几个没有建立远大目标就获得了成功的人之一，那么你所谓的成功是伴随着牺牲内心的满足感而来的。

我已经见过上百个这样的案例了。

一名叫乔的销售员在工作了10年后找到我，说他不明白为什么，尽管银行里有巨额的存款而且车库里有一辆奔驰，还是感觉到一种深深的无法释怀的失落，就好像失去了什么似的。

## <<成为销售冠军的14条法则>>

这是一种惭愧，这本来是可以避免的。

请不要误解我。

我也曾是一名沮丧的销售员，我也曾收入微薄，没有明确的目标。

我也曾在销售业务的断档间歇中等待过太长的时间，我也曾是乔那样的销售员。

事实上，就在我事业中的那个阶段——当我有丰厚的银行存款、跑车和豪宅时——我终于明白仅仅为了追求表面成功而做销售给我带来的伤害。

听过我演讲的人可能知道我曾经有两年的时间沉溺于可卡因当中。

在那段日子里，我花费了几乎8万美元购买可卡因，而表面上看起来，我还是显得非常成功。

因此，大多数人或许以为我也很满足。

要知道，我曾像乔那样的销售员，有着很多的银行存款、敞篷保时捷汽车、海边豪宅、量身定制的西服、昂贵的玩具，你所能想到的我都拥有。

但事实上，我的内心是空虚的，失败也随之到来。

幸运的是，我及时从这场深渊中走了出来，或者更确切地说，是我的目标把我拯救出来了。

当我在一次午夜慢跑后坐在躺椅上时，可卡因仍然在我的血管中流动，心跳加快。

在这种不适的状态下，我无意间打开电视，看到体育播音员正在宣布一位名叫兰·比尔斯的年轻篮球明星因为过量服用可卡因而突然死亡（或许你还记得这出惨痛的悲剧）。

兰·比尔斯是个刚大学毕业的年轻人，在他死亡前一天当选为NBA选秀的状元。

他本来注定将是一位明星，但是他的生活方式断送了他。

这条新闻极大地震撼了我，那一夜，我终于正视了我的目标，我马上回到了起始阶段，回到了事业的“为什么”这个问题上，回到了成为一名销售员的更高目标上。

就在那时，我发现了将事业提升到新高度的真正力量。

为成功的销售奠定基础 让我们开门见山：想要遵循冰山法则，必须首先让内心坚强起来。

必须坚持销售事业中的更高目标，这样才能变得足够强大，忍受住工作中的风暴洗礼；才能变得足够专注，把握住最好的机会；才能变得足够坚定，维护住客户对你的信赖。

有了一个合理的目标后，你就为获得衡量成功的最高的、最真的标准奠定了一个稳定而强大的基础。

想一想药业的巨头默克制药公司的成功事迹吧。

托马斯·尼夫和詹姆斯·斯特林合著的《顶尖CEO的领袖特质》（Lessons from the Top）一书，描述了他们与默克公司的总裁兼CEO雷·吉尔马丁讨论公司最近10年成功经验后的感受。

下面的话是吉尔马丁说的。

有一段话是乔治·W·默克曾经说过的：“药品是用来给人治病的，而不是用来赚钱的。

你只有牢记这一点，财富才会随之而来。

”这也真实地反映了我个人的哲学。

只要我们生产出更多能增强人们健康的药品，就能赚得更多的利润。

我们的股票价格就是对这一理念的回报。

《财富》最近将默克公司列为前10位最佳雇主之一。

它在总结中说道，雇员们喜欢为一个更高目标而工作。

文中提到我们低成本的抗艾滋病药物，一直以来都比市场上其他同类型药物定价低。

因此，我们本来可以从中获得更大的利润。

我们也讨论过这个问题，但是当我们谈论到乔治·W·默克的哲学时，考虑到需要这种药的人们需求，我们还是倾向于低位定价。

我认为这对公司的内外都有积极的影响，这是一种强化概念。

我们不仅要谈论更高目标这一概念，而且将其付诸行动……我们不会浪费我们的能力和人才去单纯地追求利润。

我们承诺更高的目标。

一个更高的目标，无论在过去、现在还是未来，都是默克公司成功的宗旨。

在所有人当中，雷·吉尔马丁言行一致地证明了他知道如何在销售行业中取得成功。

默克是全球最大的生物制药公司，去年的销售额超过了400亿美元，净收益达68亿美元。



## <<成为销售冠军的14条法则>>

毫无疑问，默克公司的完美成功案例就是冰山法则的有力证明。

遵循冰山法则 就像奇迹始之于默克公司，冰山法则对你、对每个希望有成就的销售员也有着同样的起点要求，那就是：明确你在销售事业上的更高目标。

## <<成为销售冠军的14条法则>>

### 编辑推荐

高诚信销售的魅力。

领悟了这14条销售法则，你的生活和事业将发现巨大的变化。

你有没有觉得，你的事业陷入了前一次销售与下一次销售之间的某种断档状态而难以自救？

你是否一直在寻找一种能跨越这种间断并建立长期成功的方法？

你的生活是否在不知不觉中变成了只是为了证明工作的能力？

通过本书，你将学到如何将做事和做人结合起来。

无论你从事什么行业，或者担任什么样的销售职务，本书的14条实战法则，将为你打开一扇通往新的思维 and 生活方式的大门，让你超越你最大胆的梦想，成为销售冠军。

当信任存在时，销售才有可能，信任是长久保持高销售业绩的基石。

<<成为销售冠军的14条法则>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>