

<<销售中的心理学（经典版）>>

图书基本信息

<<销售中的心理学（经典版）>>

前言

我成为百万富翁的故事本书的目标是让你掌握一系列可以立刻派上用场的理念、策略和技巧，使你能够迅速和轻松地提高销售业绩。

在接下来的章节中，你将学会如何让自己以及自己的销售生涯取得超乎想象的成功，如何让自己的销售额和个人收入在数月、数周内翻两番、三番，甚至翻四番。

本书是在我的语音课程“销售中的心理学”（The Psychology of Selling）基础上编写的，该课程在国际上大获成功，一经制作，就被翻译成16种语言，在24个国家使用，是有史以来最畅销的专业销售培训课程。

成为百万富翁根据对该课程毕业生的跟踪调查和研究，聆听和应用我这个课程而成为百万富翁的销售人员要多于参加任何其他销售培训课程的人。

我曾经亲自使用该材料在全球范围内讲课，培训了50多万名来自各行各业、数千家公司的销售人员。效果真的很好！

我的故事我高中都没读完。

当年，作为一个年轻人，我选择了出去闯世界。

我干了几年体力活，攒够了钱就去旅行。

我一路打工，登上挪威的货轮，横跨北大西洋，接着骑自行车，搭大巴、卡车、火车，周游欧洲，穿过非洲，最后到达远东。

途中，我没有落下任何一顿饭，虽然我把很多顿饭都无限期地推迟了。

当我再也找不到体力活干时，我绝望了，绝望之余，我选择了销售。

人的一生中，大部分抉择都好像冥冥中自有安排。

对我来说，这个安排是从事销售工作。

基础培训我的工资只有提成，没有底薪。

入职培训只有三句话：“这是你的名片；这是产品宣传单；那是门！”

在这样的培训武装下，我开始了自己的销售生涯：一段不请自来的推销（cold - calling）：白天敲办公室的门，傍晚敲住户的门。

我的老板本身不做销售，但是他告诉我销售就是一个数字游戏。

他告诉我需要做的就是与足够多的人交谈，最后总会有人购买的。

我们称之为“泥巴上墙”的销售方法（如果你扔向墙壁的泥巴足够多，在某个地方，以某种方式，总会有一些黏在墙上）。

虽然这个方法不怎么样，但在当时，它却是我的全部法宝。

后来，有人告诉我，销售实际上不是“数字游戏”，而是“碰壁游戏”。

你碰的壁越多，实现的销售就越多。

根据这个建议，我从一个地方跑到另一个地方，以便能碰更多的壁。

人们说我天生能侃，于是我就发挥这个特长。

当一个推销对象看上去不怎么感兴趣时，我就越侃声音越大，越侃语速越快。

但是，尽管我在一个个潜在客户间奔走，话说得一句比一句响亮，一句比一句快，挣到的钱还是仅够糊口而已。

转折点在经历了6个月的艰苦奋斗之后，在业绩仅够维持我在一家小旅社租间单人房的情况下，我最终做了一件改变我一生的事情：我找到公司最成功的伙计，问他所做的和我做的有何不同。

我不怕工作辛苦。

我早晨五六点钟起床为一天做准备，7点已在停车场等着要上班的第一批潜在客户。

然后忙碌一整天，从一个办公室跑到另一个办公室，从一家公司跑到另一家公司。

傍晚，我开始敲住户的门，直到深夜。

只要发现房间里有灯亮着，我就会去拜访。

而我们办公室的这位顶尖销售人员，仅仅比我大几岁，却有着另一套完全不同的路子。

他会在9点左右进入办公室，几分钟后，一个客户就找上门来，然后他们坐下来交谈。

<<销售中的心理学（经典版）>>

在短暂的谈话之后，客户就会拿出支票本开支票购买我们的产品。

接着这位销售人员就会在上午出去再做几单，然后与另一个潜在客户共进午餐。

下午他会完成另外几单生意，然后看情况再与其他潜在客户一起吃点或喝点什么。

他的销售量是我以及我们办公室其他任何一个人的五六倍，但看起来他好像根本没怎么干活。

培训创造差异原来，年轻时，他曾在一家世界500强企业工作过。

那个公司对他进行了为期16个月的强化培训，传授专业的销售知识和技巧。

拥有这些技巧，他就可以为任何公司或在任何行业工作，在任何市场销售任何产品或服务。

因为他知道如何销售，所以当我们这些人只卖出一件产品的时候，他已卖出十件；而且他只用他人一半的时间工作，甚至更少。

这个发现改变了我的一生。

当我问他所做的与我们有何不同时，他说：“好吧。

给我看一下你的销售推介稿，我好给你提点意见。

”这是我面临的第一个问题，我不知道什么是“销售推介稿”。

我曾听说有这么个东西，但自己从来没有见过。

我说：“你先给我看一下你的，然后我再给你看我的。

”他很耐心又有风度地说道：“行。

这是一个基本的销售推介稿，从头到尾很完整。

”接着，他手把手地教我如何为我们的产品销售做介绍。

他并没有运用长篇大论或俏皮话引人注意或说服别人，而是提问了一连串逻辑性很强的问题，从一般性的到细节性的，都是一个真正的潜在客户想了解的。

在一连串问题问完之后，潜在客户就非常清楚自己可以使用我们的产品，并能从中获益。

等到最后一个问题问完，销售也就完成了。

立即行动我把这些一一记下。

有了这种新的销售方法做坚强后盾，我出发了，并开始再次拜访潜在客户。

但这次，我不再是简单的游说，而是开始提问。

我不再向潜在客户猛灌产品的特点和好处，而是集中精力搞清楚潜在客户当前的状况，以及怎样才能最大限度地给他们提供帮助。

凭借这种新方法，我的业绩开始攀升。

后来，我听说有介绍如何销售的书，而此前，我还不知道世界上一些最好的推销员曾写过书，讲述一些有关其销售的绝好方法。

我开始寻找它们，找到一本读一本，把每天开始工作的两个小时都用在了学习和做笔记上。

随后我又听说了“语音学习”这回事，这改变了我的生活。

当从一个办公场所走到另一个办公场所时，我开始一个小时又一个小时地听广播。

我早上听，晚上也听。

我还复述和练习从那些顶级销售人员口里说出的妙语佳句，直到我能在睡梦中背诵为止。

我的销售业绩进一步提升。

接着我又发现了销售研讨班，当时我美死了，还以为自己到了天国。

我还完全不知道一个人能从销售研讨班中学到多少。

我开始参加任何我能找到的研讨班和课程，即使路再远，我都会去；逐渐地，我也都能支付得起了。

我的销售业绩继续节节高升。

步入管理我的销售业绩如此之高以至于我所在的公司将我提拔为销售经理。

他们说：“不管你念的是什么经，多给我找一些愿意做销售的人，并向他们传授你的经验。

”于是，我开始直接从大街上或是通过报纸广告招聘销售人员。

我给他们讲述我的销售方法和销售过程。

他们出去后立刻开始销售工作。

今天，他们中已经有许多人成了百万富翁或千万富翁。

做到最好有一个简单的观念改变了我的生活，那就是我所发现的“因果关系定律”。

<<销售中的心理学（经典版）>>

这个定律告诉我们，每个结果都是有原因的，即每件事情的发生都有其根源。

成功不是偶然的，失败也不是偶然的。

事实上，成功是可以预见的，是有章可循的。

还有一条重要的定律：“如果那些成功人士所做的事情你也照做，一次不行再来一次，不断重复，那么这个世界上就没有任何东西能阻挡你最后的成功。

如果你不这样，也没有任何东西可以帮你。

”请记住，今天在销售业绩上排在前10%的人都是从销售业绩排在最后的10%开始的。

所有那些现在做得很好的，都曾一度做得很糟糕。

无论处于何种情况，这些顶尖的人都做了同一件事情，那就是向专家学习。

他们发现了那些优秀人士的成功秘诀，然后照做，一遍又一遍，直到同样获得成功。

他们能，你们也能。

运用你所学有时我会问我的听众：“美国最受欢迎的家庭健身设备是什么？”

”让他们考虑一阵后，我会告诉他们，是跑步机。

美国人每年花在跑步机上的钱超过了10亿美元。

接着，我又问：“如果你买了台跑步机并搬回家中，你从跑步机中得到的好处多少取决于哪些因素？”

”他们回答：“取决于你是否经常使用它，以及每次使用多长时间。

”这正是我想说的。

对于跑步机是否能带给你想要的结果，早已有定论，每个人都知道如果经常使用跑步机，他就一定能够变得很健康。

在本书中你将学会的策略和技巧与跑步机没什么区别。

这些策略和技巧能否奏效，没有人有异议。

各行各业中收入最高的销售人员都在运用它们。

它们是经过试验证明的。

你越多地使用这些方法，从中获得的收益就越多，效果也就会越好和越快。

通过实践后面章节中的内容，在同行业的销售人员中，你将成为最拔尖的10%，并成为世界上收入最高的人之一。

这是不是一个值得我们去奋斗的好目标呢？

如果你的答案是“是”，那就让我们开始吧。

<<销售中的心理学（经典版）>>

内容概要

<<销售中的心理学（经典版）>>

作者简介

<<销售中的心理学（经典版）>>

书籍目录

推荐序销售中的十万个为什么 前言我成为百万富翁的故事 第1章销售的内在博弈 第2章设立并实现全部销售目标 第3章人们因何而购买 第4章创意销售 第5章约见更多的客户 第6章暗示的力量 第7章完成销售 第8章成功销售的10大关键 译者后记销售人员的自我修炼

<<销售中的心理学（经典版）>>

章节摘录

版权页： 第1章销售的内在博弈 没有任何一件事情不依赖于销售。

销售人员堪称我们这个世界上最重要的人。

没有销售活动，社会的运转就会戛然而止。

当今世界，只有商业活动才是财富的真正创造者。

商业活动生产所有的产品和服务；商业活动创造利润和财富；商业活动支付工资和福利。

在任何一个城市、州或国家，人民的生活质量和生活水平都取决于商业社会是否健康发展。

你很重要 销售人员在任何行业都是最重要的一批人。

没有销售，规模再大、技术再先进的企业也得关门。

在企业的发动机里，销售是火花塞。

销售圈的成功和整个国家的成功之间有着直接的关系。

销售的活跃程度越高，则其所在行业或地区就越成功、越赚钱。

销售人员为所有的学校、医院、民营和公立慈善机构、图书馆、公园以及所有对生活至关重要的好东西埋单。

销售人员用自己的销售业绩、成功企业用创造的利润和税收，替各级政府支付所有的社会福利、失业保险、社会保障金、医疗保险及其他各种津贴。

销售人员对我们的生活方式来说是不可或缺的。

销售的80 / 20法则 在我刚开始从事销售的时候，有人曾告诉过我帕累托法则（Paretoprinciple），亦称为80 / 20法则。

他说：“销售人员中，最顶尖的20%挣走了80%的钱，剩下80%的人只挣到了20%的钱。

”哇！

我当时还年轻，这个法则可真是让我开了眼界。

我当时就下定决心，要让自己成为20%中的一员。

后来我认识到，这是我人生中最重大的决定和转折点之一。

重复一遍那个法则，那就是20%的销售人员完成了80%的销售额，并挣走了80%的钱。

剩下80%的销售人员只挣了20%的钱。

你的任务是决意加入顶尖的20%，然后学习如何才能达到这个目标。

帕累托法则也适用于顶尖的20%。

就是说，在顶尖的20%的销售人员中的前20%，也就是顶尖的4%，其挣得的钱占前20%销售人员总体收入的80%。

哇！

在任何一个大规模的销售团队中，每一百个人中总有那么四五个人，其销售额和挣得的钱是其余所有人的总和。

永远不为钱担心 几年前，美国一家大型保险公司在其全国上千名销售代表中检验了这条80 / 20原则。公司发现，在全国各地都有个别销售代表，他们的销售额和收入比其他全职的、受过培训的专业销售代表多出20 ~ 30倍，尽管他们在同样的竞争环境下、来自同样的分支机构、以同样的价格、向同样的人销售相同的产品。

<<销售中的心理学（经典版）>>

后记

在市场经济中，产品或服务甚至我们自己的价值都实现于销售中，而不是生产中。

生产只是努力组装出有价值的东西。

然而，无论投入多少成本，如果卖不出去，也将毫无价值。

销售是带动社会运转的价值链条。

正如作者所说，没有销售，我们的社会运转就会戛然而止。

销售还体现了消费者的权利。

消费者的选择决定了商家的命运。

而对消费者的尊重莫过于想其所想。

本书告诉我们应该如何真诚细致地对待消费者，分析、揣摩消费者的类型和需求。

如果你从客户需求出发进行销售，那么销售就不是一件难事。

相反，你将在销售中体味到帮助他人的成就感和乐趣。

因此，销售体现了生产者和消费者的均衡，是一门执其两端用其中的艺术。

好的销售人员应该兼顾二者的利益，既了解自己的产品，又了解客户，让销售的实现成为双赢。

要做到这一点，销售人员需自我修炼。

北大光华管理学院营销系教授涂平说，营销也是做人。

本书就十分强调读者的内心修炼，讲了很多销售方面的理念、方法，这些理念、方法最后往往归结于为人处世的信念和智慧。

销售没有秘诀，只要你在心理上知己知彼，就可以战胜自己，赢得别人，取得销售的成功。

反过来，如果你学会了销售，那么也就没有什么事情能难倒你，你必将拥有一个成功的人生。

在翻译过程中，联系到自己的销售经历，译者对本书的某些观点时有共鸣，并从本书中学到了很多东西。

相信读者无论是准备从事销售工作还是正在从事销售工作，是在销售商品还是在推销自己，都能从中得到一些借鉴。

借用本书末尾的话，相信自己，你有这样的能力，通过不断学习和努力，你可以够到天上的星星，没有什么能阻止你。

在本书的翻译过程中，得到了北京同文世纪翻译中心总经理彭蓉女士的大力支持和帮助。

在此表示深深的感谢。

<<销售中的心理学（经典版）>>

编辑推荐

<<销售中的心理学（经典版）>>

名人推荐

<<销售中的心理学（经典版）>>

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>