

销售 通天下

知名实战销售专家打拼
十年的销售真经

XIAOSHOU
TONG TIANXIA

梁汉桥◎著



中华工商联合出版社

销售 通天下

知名实战销售专家打拼
十年的销售真经

XIAOSHOU
TONG TIANXIA

梁汉桥◎著

图书在版编目(CIP)数据

销售通天下 / 梁汉桥著. —北京: 中华工商联合出版社, 2015.9

ISBN 978-7-5158-1419-3

I. ①销… II. ①梁… III. ①销售-方法 IV.

① F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 212175 号

销售通天下

作 者: 梁汉桥
责任编辑: 胡小英 邵桃炜
封面设计: 国风设计
责任审读: 李 征
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 北京兴鹏印刷有限公司
版 次: 2015 年 10 月第 1 版
印 次: 2015 年 10 月第 1 次印刷
开 本: 710mm×1020mm 1/16
字 数: 277 千字
印 张: 14.75
书 号: ISBN 978-7-5158-1419-3
定 价: 39.80 元

服务热线: 010-58301130
销售热线: 010-58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>
E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)
E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915



销售改变命运！相信自己，你能行！

——梁汉桥



成杰老师赠梁汉桥保时捷轿车

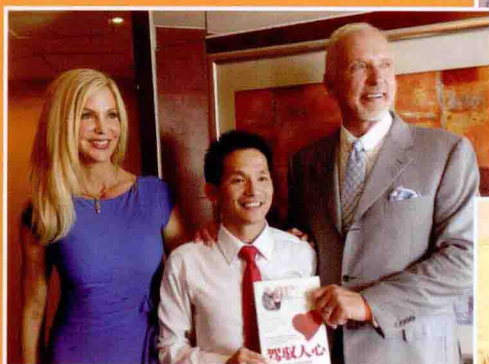
梁汉桥与名师合影



梁汉桥与共和国演讲家彭清一教授合影



梁汉桥与世界潜能激发大师
安东尼·罗宾合影



梁汉桥与世界畅销书马克·汉森夫妇合影



梁汉桥与国际激励大师
约翰·库提斯合影



梁汉桥与世界两性关系大师
约翰·格雷合影



梁汉桥接受巨海集团创始人成杰
百万豪车赠送仪式现场合影

“销售通天下”课程学员集体留影

巨海 全国 品牌 连锁
www.juhai.com.cn

第一期《销售通天下》研修班合影留念

2012年10月·杭州



“销售通天下”课程第1期·杭州

巨海 全国 品牌 连锁
www.juhai.com.cn

第二期《销售通天下》研修班合影留念

2013年1月·银川



“销售通天下”课程第2期·银川

巨海 全国 品牌 连锁
www.juhai.com.cn

第六期《销售通天下》研修班合影留念

2013年11月·中国·上海



“销售通天下”课程第6期·上海

巨海集团
www.juhai.com.cn

第七期《销售通天下》研修班合影

2014年6月·中国·银川



“销售通天下”课程第7期·银川



“销售通天下”课程第9期·成都



“销售通天下”课程第10期·泰安



“销售通天下”课程第12期·黑龙江



“销售通天下”课程第17期·嘉兴

“销售通天下” 培训现场剪影



培训现场一



培训现场二



学员互动现场



培训现场三



前往黑龙江授课



前往台州授课



前往斯巴迪克公司授课

梁汉桥生活剪影



童年时期的老房子



与父母在一起



在旅途中一



在旅途中二



幸福的小家庭



巨海合伙人



成 杰
巨海集团董事局主席



刘育良
巨海集团副总裁



闫敏
巨海集团副总裁



梁汉桥
巨海集团副总裁



秦以金
巨海集团副总裁



熊飞
巨海集团副总裁



贺兴兴
巨海上海分公司总经理



严华
巨海成都分公司总经理



张涛
巨海杭州分公司总经理



李玉琦
巨海绵阳分公司总经理



莫正豪
巨海绵阳分公司掌门人



白梅
巨海宁夏分公司掌门人



张枝清
巨海南通分公司掌门人



余健
巨海温州分公司掌门人



虞建光
巨海广西分公司掌门人



董姝言
巨海嘉兴分公司掌门人



戴春燕
巨海金华分公司掌门人



吴有能
巨海株洲分公司掌门人



雷世宏
巨海衡水分公司掌门人



高杰
巨海眉山分公司掌门人



何开举
巨海上海分公司副总经理



韩丽莎
巨海上海分公司营销总监



刘焙
巨海上海分公司培训总监



孙蔚
巨海上海分公司客服总监



李然
巨海成都分公司营销总监



严海
巨海成都分公司营销总监



黄娟
巨海成都分公司行政总监



伍高慧
巨海绵阳分公司营销总监



李小琴
巨海绵阳分公司营销总监

序言 PREFACE

李嘉诚曾经说过：“我一生最好的经商锻炼是做销售员，这是我用10亿元也买不来的。”李嘉诚道出了销售的重要性。

大凡国内外通过奋斗而创立企业的商界精英，创业初期大多做过销售员，是销售锻炼了他们的经商能力，磨炼了他们的心性。他们在销售的领域里成长壮大，获得财富，创立企业。

我也是通过销售改变命运的一个。我没有背景，没有家世，没有学历，曾经很长时间找不到工作。

初入社会，遭过讥讽，挨过骂，受过气，在所热爱的销售领域里，我摸着石头一步步走来，今天能够站在讲台上，能够以“顶级销售训练导师”“销售实战专家”等身份给学员们分享，是我莫大的荣幸。我深知，这一路走来，是学习的收获、生活的感悟、从事销售行业的馈赠，销售给了我所有的一切，我应该感谢我孜孜不倦坚持执着的销售行业。

“在一个行业，坚持十年会成为专家，坚持二十年会成为顶尖。”在追求梦想的路上，今天的我依然坚持在从事销售的路上，我无比坚信“销售是实现所有梦想与目标的重要途径”。我的梦想是建立一所销售大学，去改变更多人的命运。

与这本书相得益彰的一堂课也叫“销售通天下”，这节课是我从事销售十年来的经验精华。如今，每一期“销售通天下”课程都座无虚席，反响很好，当我听到我的学员通过“销售通天下”课程提升了业绩、改变了命运的

消息时，我既无比激动，又无比自豪。

多年来，我拜访了上百位顶尖的企业家，在全国80多个城市巡回演讲500余场，听众累计过百万人，今天的我依然奔走在演讲的道路上。每次走上讲台，当掌声响起的时候我总也抑制不了内心的激情，在实现梦想的道路，我的激情注定永不止息。

人因梦想而伟大，在销售员的心里都有一个梦想，这个梦想促使着他们以无限的动力前进。在前进的道路上，我要感谢我所在的平台——巨海教育集团，感谢我的恩师成杰老师，没有我的恩师，就没有今天的梁汉桥。

巨海教育集团从五个人的创业团队发展到如今员工近千人，分公司遍布全国，其中离不开每一位巨海人的共同努力，离不开客户的支持与厚爱，如今，巨海就像是一匹“黑马”驰骋在教育培训行业，势如破竹。

在浩瀚的商海里，在激烈而又残酷的市场竞争中，教育培训行业正在发挥着巨大的作用。巨海秉承“帮助企业成长，成就同仁梦想，为中国成为世界第一经济强国而努力奋斗”的历史使命，一直走在服务企业的前沿。

巨龙腾飞，海纳百川；携手巨海，势不可挡！

梁汉桥

2015年8月于上海

目录 CONTENTS

导言 十年沉淀看人生



销售是实现所有梦想与目标的重要途径 / 2

我多么渴望有一身新衣服 / 5

我的梦想在哪里 / 9

销售是一件美妙的事情 / 12

我是我人生的总经理 / 14

重新踏上实现梦想的航船 / 16

一生只投身一个行业 / 19

奔跑在实现梦想的道路上 / 21

第1章 机会只属于有准备的人



身体是革命的本钱 / 24

精神状态是块宝，销售人员离不了 / 27

你是否提前考虑过谈话的结果 / 31

了解你的客户比了解其他更重要 / 36

要想成为赢家，必先成为专家 / 40

销售人员要“上知天文，下知地理” / 44

做情绪的主人 / 48

自我激励的人生不会太差 / 51

转移注意力，获得好心情 / 58

学会发泄负面情绪 / 61

第2章

唯有巅峰的状态才有巅峰的业绩



目录 CONTENTS

想象美好的事情，获取巅峰状态 / 64

舞出你人生 / 66

一天的两种音乐 / 68

第 3 章 没有信赖不会成交



你的形象价值百万 / 72

耳朵比嘴巴多一个的好处 / 77

商务礼仪让你内外兼修 / 80

不要忽略你身边的物件 / 84

使用客户见证的力量 / 86

利用良好的环境和气氛建立信赖感 / 89

洞察你的客户是哪种类型的人 / 95

赞美对方就是肯定自己 / 99

第 4 章 有需求才有成交

找到客户的问题才能刺激需求 / 104

问题是客户做决定的唯一要素 / 107

有大问题才有高价格 / 112

客户购买的是你解决问题的答案 / 115

人类行为的两大动机是什么 / 118



第5章 你给产品价值增加 “筹码”了吗

金钱是价值的交换 / 124

配合需求，塑造你的产品到“天价” / 126

一开始就用产品的好处吸引客户 / 133

产品带给客户什么利益及快乐，减少什么麻烦及痛苦 / 137



第6章 知己知彼，百战百胜

绝不要贬低你的竞争对手 / 144

找到并突出强过竞争对手的竞争点 / 148

最具见证力度的“第三方说服” / 152



找准客户之前，问自己的八大问题 / 158

你的客户是哪种“苹果” / 160

解除抗拒点的步骤有哪些 / 162

解除抗拒点的补救方法有哪些 / 171

解除抗拒点的两大禁忌 / 173



第7章 如何让你的客户无 法拒绝

目录 CONTENTS

第8章 如何与客户成交

- 成交前的准备 / 178
- 成交中的关键用语 / 181
- 成交中的注意事项 / 182
- 成交后的技巧 / 184
- 成交的六大核心方法 / 186

第9章 要求客户转介绍

- 再次确认产品带给客户的好处 / 194
- 向老客户了解新客户的情况 / 196
- 向客户索要电话号码，并且当场打电话 / 198
- 在电话中赞美客户 / 200
- 确定约见的时间和地点 / 202
- 即使不买也同样可以要求转介绍 / 204

- 你的服务，客户满意吗 / 208
- 你的服务，超出客户期望了吗 / 210
- 你的服务，让客户感动了吗 / 213
- 服务的三个层次和重要信念 / 215

第10章 给客户超值的售后服务品质

后记 / 218