



世界華人冠軍俱樂部
World Chinese Champion Club

销售

女神 徐鹤宁

徐鹤宁 徐云龙 著

教你创造销售奇迹

THE SALES GODDESS XU HENING TEACH YOU PERFORMING THE SALES MIRACLE



F713.3
347441-1011

销售女神 徐鹤宁

徐鹤宁 徐云龙 著

教你创造销售奇迹

THE SALES GODDESS XU HENING TEACH YOU PERFORMING THE SALES MIRACLE

图书在版编目(CIP)数据

销售女神徐鹤宁教你创造销售奇迹 / 徐鹤宁, 徐云龙著. —北京: 企业管理出版社, 2014.12

ISBN 978-7-80255-870-0

I. ①销… II. ①徐…②徐… III. ①销售—方法
IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第166191号

书 名: 销售女神徐鹤宁教你创造销售奇迹

作 者: 徐鹤宁 徐云龙 著

策划编辑: 王景春

责任编辑: 王玉春

书 号: ISBN 978-7-80255-870-0

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室(010) 68420309 发行部(010) 68701638
编辑室(010) 68701661

电子信箱: emph003@sina.cn

印 刷: 北京市建泰印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 180毫米×250毫米 16开本 16印张 180千字

版 次: 2013年11月第1版 2014年12月第3次印刷

定 价: 49.80元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

徐鹤宁通过不断的努力，相继实现了拥有宝马和保时捷的梦想。下面的照片中有一辆全新的酒红色的劳斯莱斯敞篷车，酒红色代表红运当头。我在接近30岁的时候也买了一辆，我之所以买那辆车，就是为了激励大家：有梦想就可以追求；有追求，付诸行动，就可能实现。

今天，为什么这辆车出现在我们面前？因为在十年前，我公司来了一位最年轻的员工——徐鹤宁，在我的辅导之下，她通过自己的努力成为亚洲销售女神，打破了我公司所有教育训练纪录。她的付出，她的全力以赴的精神，深深地感动了我，超越了我所有的期望。所以，我今天打算将这辆劳斯莱斯幻影敞篷车送给徐鹤宁，让她来激励更多的人，希望这辆车会给她好运，希望接触到徐鹤宁的人也同样得到巨大的好运，都可以成为最优秀的人士。

——陈安之

23岁时，徐鹤宁用半年的时间就买了一辆敞篷宝马



29岁，徐鹤宁成为将价值880万的劳斯莱斯敞篷幻影跑车开进三千人会场的首位女性演说家



26岁，徐鹤宁的座驾已变成310万的保时捷-凯宴



徐嘉庆送给爱妻徐鹤宁的生日礼物价值400万的宾利-欧陆飞驰





安东尼·罗宾 徐嘉庆



世界领导力大师
约翰·麦斯威尔



两性关系大师
约翰·格雷



汤姆·霍普金斯



国际著名投资家
罗杰斯



徐鹤宁与85岁高龄的乔·吉拉德
在成都第九次同台演讲2011.10.7



奥运心理教练威特立



世界第一人脉关系专家
哈维·麦凯



罗杰·道森夫妇



安东尼·罗宾 陈安之



母亲和爱女 安东尼·罗宾



客户服务大师
大卫·弗曼多



多普达总裁
李绍唐



太平洋集团主席
严介和



疯狂英语创始人
李阳



钰泰集团总裁
黄朝扬



联想集团总裁
柳传志



徐云龙携夫人与首位美国华裔市长黄锦波（中）



著名传媒人杨澜



徐鹤宁参加中央电视台二套节目《商务时间》



徐云龙与安东尼·罗宾



凤凰卫视《一虎一席谈》节目



共和国四大讲师之一
彭清一



博鳌论坛龙永图

徐云龙和他的世界级朋友亲密合影



联合国理事会主席努尔·布朗先生为徐云龙颁发“和平使者”荣誉称号证书



徐云龙把自己的最新作品敬赠给联合国理事会主席 努尔·布朗先生



2008年徐云龙与乔·吉拉德



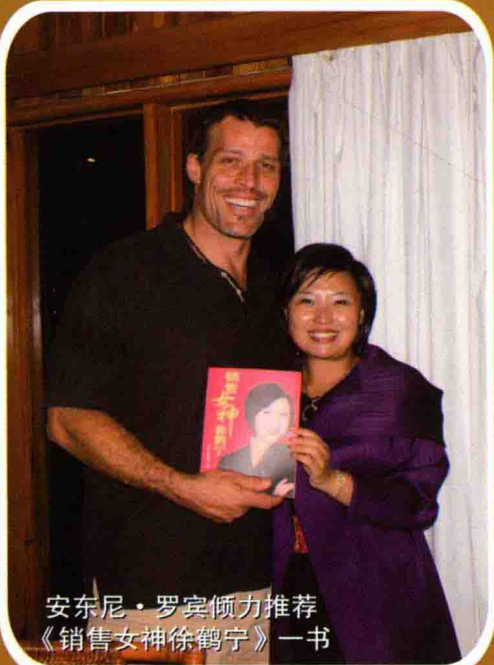
徐云龙把自己的畅销书敬赠给美国国际委员会主席陈香梅



美国女性犹太人市长南希



美国首位华裔美籍女市长 蘇王秀 蘭女士为徐云龙颁发美国加州核桃市“荣誉市民”证书



安东尼·罗宾倾力推荐
《销售女神徐鹤宁》一书



徐云龙把《销售女神徐鹤宁教你创造销售奇迹》一书敬赠给陈安之老师



徐云龙把《销售女神徐鹤宁教你创造销售奇迹》一书敬赠给陈安之老师



徐鹤宁与乔·吉拉德夫妇共阅徐云龙力作



徐云龙把自己的最新力作
《中国走火第一人徐嘉庆》敬赠给陈安之老师



欢迎加入《世界华人冠军俱乐部》
本券课程由鹤宁老师亲传弟子和讲师
在本公司主讲

贵宾席位 **1280** 元火爆预定中

亚洲销售女神,世界销售冠军徐鹤宁老师10年来投资400多万元学费,不断向世界大师学习,10年的实战销售理念,行之有效,被百万学员认证,她的课程将让您的格局彻底放大,潜能彻底激励,销售和公众演说的开关彻底打开,梦想彻底起飞.....
她的课程影响改变了无数人的命运,成就了无数人的梦想.....



听课券

成功报名限前1000名有效

客服专员: 18602029711
18602029191
18602025511

全国统一客服热线:
4006179686 4008869611
网址: www.xuhening.com.cn
<http://www.guanjunzhilu.com>
参加对象: 企业总裁、总经理、总监、
高管、团队领袖等。

(本券最终解释权归世界华人冠军俱乐部所有)



与老公徐嘉庆在自己的爱车前合影



徐云龙与冠军女儿徐鹤宁和冠军儿子徐岩合影



培育出两个世界冠军的父母合影



徐云龙从开手扶拖拉机到开劳斯莱斯



只有世界冠军才能教你成为行业冠军。要学就学第一名，要学就学徐鹤宁。



徐鹤宁老师的课程铁定会**唤醒你心中的巨人**，徐鹤宁老师和她的亲传弟子及讲师团一起恭候您的到来！让我们一起**投资大脑，投资梦想，投资未来**；让我们一起**破纪录，一起拿冠军，一起创造人生的奇迹**；让我们成为最好的一辈子的朋友.....



从“草根”到“女神”

萧竹

成功女性大约可分为如下几类：

最令人艳羡的，是含着金锁出生的“豌豆公主”，父辈们已为她准备了一个现成的“王国”，她可以直接从“公主”到“女王”。

其次，是凭着美貌与智慧踩在一个或无数个男人的肩膀上一跃而起的女性。此类又可以划分成两种：一种对曾承载自己的男人感恩戴德，甘当“王后”或“王妃”，成为男人王国里有名分或无名分的“贤内助”；另一种如武则天，一旦得势便颠覆乾坤，自己做起了“女王”。

还有一种女性，既无好出身，也无倾国倾城、足以妖媚男人的绝色（即便有也不愿拿出来轻易使用），内心却有着强烈的出人头地的企图心。这种女性如若成功，势必具有超凡的智慧和毅力，须付出一般人无法想象的艰辛努力。这类出身“草根”的成功女性，其身上大多带有一些男性之大气、果断、勇敢、强势等天生的特质，或在成功路上与男人竞争而炼就的。

徐鹤宁就是属于“草根”出身的那一种。父母都是普通的铁路工人，微薄的薪水再加上做点小生意，东挪西凑才能供两个孩子读书。

大学里，徐鹤宁就创办了健美操俱乐部，供自己和哥哥上大学；

22岁放弃吉林省唯一一所女子学校的校长职位，进入陈安之机构；

23岁送父母价值百万元的豪宅和敞篷宝马；

24岁打破所在行业亚洲销售纪录，单场演讲成交104个顾客；

25岁打破所在行业世界第一名的销售纪录；



26 岁被行业内誉为亚洲销售女神；

27 岁在深圳、广州成立销售冠军俱乐部，目标是在最短的时间复制更多的销售冠军；

28 岁将座驾换成价值 310 万元的保时捷；

29 岁拥有价值 880 万元的劳斯莱斯；

30 岁将公司迁入 2000 平方米的办公大楼。

10 年来她只做了一件事——从销售团队的倒数第一成为世界第一；她被称为“中国的乔·吉拉德”、“亚洲第一销售女神”；在事业最辉煌时，她选择退出讲台，回家怀孕生子，而正当大家都扼腕叹息时，已为人母的她又重新登上讲台。

.....

徐鹤宁——她是世界上唯一一位连续 10 年，每年平均 300 天站在讲台上的女性演说家；

徐鹤宁——她是世界上唯一一位连续 6 年和世界华人成功学权威陈安之老师同台演讲的女性演说家；

徐鹤宁——她是世界上唯一一位连续两次接受世界第一潜能激励大师安东尼·罗宾亲自颁奖的女性演说家；

徐鹤宁——她是世界上唯一一位连续 9 次与世界第一名汽车销售大王乔·吉拉德同台演讲的女性演说家；

徐鹤宁——她是世界上唯一一位劳斯莱斯级女性销售教练；

徐鹤宁——她是中国教育培训界唯一一位走进世博演讲的女性演说家；

徐鹤宁——她是全球市长论坛唯一一位非市长级演讲嘉宾；

徐鹤宁——她也是中国教育培训界唯一一位走出国门、走向世界的最年轻的女性演说家；

徐鹤宁——她是中国教育培训界唯一一位被哈佛大学录取的女性演说家；

.....

无疑，作为一位年仅 31 岁出身平凡的女性，取得今天的成绩，徐鹤宁是成功的。

“读万卷书，不如行万里路；行万里路，不如阅人无数；阅人无数，不

如踏着成功者的脚步！”这是徐鹤宁常常挂在嘴边的一句话。今天，我们是否也可以踏着徐鹤宁的脚步，探寻她从“草根”到“女神”的成功足迹？

三分疯狂

徐鹤宁确实有几分疯狂：

少女时期就敢游泳一个半小时横渡东北吉林松花湖，说是为了挑战极限！

做女子学校校长时，去人才招聘员工，别的单位领导都坐在招聘台后面守株待兔式地等人来应聘，她竟然站着演讲吆喝人来应聘，结果一个下午就招了几百人！

在向人销售陈安之老师的课程时，见对方反应冷淡，她情急之下竟跳到西餐厅的凳子上大喊“这个课程多么棒”“这个课程有多么好”“一定要一定要”，弄得服务生都停止工作，端着盘子站在那里看她，还吸引了一群客人搬着凳子过来听她说。尽管，至今她已不记得当时到底说了什么，但她竟然感动了好几个客户，使他们当场买了几千元一张的课程门票！可见，说了什么并不重要，重要的是她那种疯狂而又大胆的情绪感染了大家！

像这样的例子对她而言是很平常的事。有人说，徐鹤宁的疯狂与大胆是与生俱来的，别人学也学不到；也有人说，这种疯狂是被陈安之的成功学熏陶出来的，据说，陈安之机构的成员都有些疯狂，只是徐鹤宁把这种疯狂演绎到了极致，所以她成功了！

或许也可以说，鹤宁天性中本有一种大胆率性、特立独行的特质，拥有这种特质的她在进入陈安之的超级成功学课堂时，就像鱼儿游进大海一样，有了充分发挥、自由成长的空间和养分，于是，造就了今天几分疯狂、几分大胆、天不怕地不怕的鹤宁！

其实，每个人内心深处都有那么一点疯狂和大胆，正如每个人都蕴藏着成功的能量，只是看你愿不愿意被激发，进而将之展现和发挥出来而已。



三分执著

在熟悉徐鹤宁的人看来，她其实很单纯，正因为她比一般人更单纯，凭着这种单纯的执著，她成功了！

有人说，成功学没用，课堂上疯一阵，回来一冷静下来，什么都忘了；也有人说，成功学是骗人的，那一套都是纸上谈兵，现实中根本用不上！于是，你可以发现一个奇怪的现象，在成功学的课堂上，似乎每一个人都很兴奋，很激动，都有着脱胎换骨的改变，都大有潜力，但一年后再回过头来看，真正改变、突破的只有极少数人。为什么？因为大多数人都太聪明，换句话说也就是不够单纯，他们耳边的声音太多，因此，冲淡了课堂上所学的，甚至开始怀疑。但是，那少部分单纯的人还在继续用，且用出成效来了！徐鹤宁就是这少部分人中最单纯、最执著的那一个！

那个执著的女子，在上完一次课之后，就去追问陈安之老师在中国内地的所有行程，然后，无论在哪个城市，不论付出多大的代价，她都会毫无借口地出现在课程现场！她就这样傻傻地、数年如一日地追随陈安之老师学习成功学，并且彻底地实践成功学。她将陈安之老师在课堂上所提出的成功的三大条件——“第一是为成功者工作；第二是与成功者合作；第三是让成功者为我们工作”奉为至理名言，并全心实践！

笔者相信，她的耳边当时一定也会有很多的声音，比如：“你真傻，这样做是不实际的！别人的成功是模仿不来的！”、“这样做真的有用吗？这也太不现实了吧！”、“还是做点力所能及的事吧，不要好高骛远！”、“怎么可能，学了成功学就都能成功？笑话！”像这样的话如今不也常常在我们耳边响起吗？每当我们说出一个梦想，设定一个较高的目标时，总会被这些话所包围、所影响。然而，徐鹤宁的执著使她对这一切“聪明人”的建议充耳不闻。她只相信自己的梦想，相信积极的信息，相信陈安之老师的成功之道。于是，她的销售业绩在短短的两个星期内提升了10倍。因为这份执著，她还吸引了另一个与她同样执著地追随陈安之老师课程的人——吉林省一位成功的女企业家。当时，那位女企业家正在筹办一所女

子学校，非常欣赏徐鹤宁的执著和舍得为头脑投资的大气，在她的多次建议和诚心邀请下，刚大学毕业从未做过老师的徐鹤宁，终于硬着头皮同意担任女子学校的校长！

三分悟性

徐鹤宁的灵慧与她的单纯融合在一起，辩证而统一。她的悟性，是那种钝钝的疯疯的让人感动的悟性。

比如，在她做女子学校校长的时候，接到台湾地区的一个电话，得知陈安之国际机构要进入大陆，并在北京招聘人才，徐鹤宁的痴病就犯了。成功的三大条件中第一个条件就是“为成功者工作”，追随陈安之老师的课程这么久，在鹤宁的心中，最想为之工作的成功者便是陈安之老师了。以前苦于不能去台湾为陈老师工作，现在陈安之机构进入大陆了，还有什么可犹豫的，说干就干，她放弃女子学校校长的职务，奔赴北京去应聘，去为心目中最敬佩的成功者工作！很难分辨，徐鹤宁的这种选择，是因为执著，还是因为对成功学有了深刻的领悟。

面试的故事更为戏剧化，几百个前来应聘的人里面只初选 30 人。当时面试的表格有三十几个问题，其中第一个问题就是：“你加入陈安之国际训练机构的动机是什么？”答案中有学习成长、赚钱、使命、寻找好的工作环境等，让大家选择，鹤宁选择了“学习成长”和“使命”。在结束的时候陈安之告诉大家：“只要有人选‘赚钱’，对不起，这样的人永不录用。因为在这个世界上赚钱的行业有很多，但是没有任何事情比帮助别人成功更有意义，我们教育训练业真正选择的是那些有使命、有爱心、很善良、乐于付出和奉献的人。”于是，徐鹤宁成为几百人中因“不为赚钱”而成功进入陈安之国际机构的 30 人中的一个。这是“傻”，还是对人生的独特领悟呢？

在进入陈安之机构的这 10 年里，面试时陈老师的那段话时时在鹤宁的脑海里回荡，激励着她坚持用爱心做事业，用感恩的心做人，用最短的



时间帮助更多的人成功。

她曾帮助 20 岁身无分文的穷小子在 23 岁时开上宝马；

她曾帮助 28 岁就成为亿万富翁的总裁学会演讲销售；

她还为企业老板辅导招商会的流程，使得一些企业的业绩在短时间内有 300%~500% 的爆炸性增长！

她在 2008 年给自己定下的目标是：在自己创造销售神话的同时，还要帮助全国的大中小企业培养 1000 位销售冠军，要帮助更多的人创造出销售神话！

徐鹤宁就是这样执著，听到一句认为正确的话，就会一头扎进去全身心地实践。于是，她连续 10 年成为公司年度销售总冠军，并不断刷新纪录，目前，她最高的销售纪录是 300 人听她演讲成交 270 位客户！她连续 6 年与陈安之老师同台演讲，成为全亚洲唯一的一个能与华人成功学权威陈安之老师同台演讲的女性演说家，陈安之现场为她颁发了世界级奖杯！但她并没有因此而满足，她记得老师说的那句话——“无论什么时候，都要问自己：还能不能做得更好？”秉承着这种理念，她 8 次去新加坡、马来西亚、悉尼参加世界第一潜能大师安东尼·罗宾的走火大会，向不可能挑战，设立更高的目标，立志要打破安东尼·罗宾保持的教育训练界的世界销售纪录，她还公开承诺：若达不成目标，就剃光头！

有人说，她简直是疯了！是的，她是疯了！疯狂地努力！大家都曾开过车，可有谁开车一天加两箱油呢？大家都出过差，可有谁一天跑三四个城市演讲，每天都是凌晨两三点到家呢？徐鹤宁做到了！因此，她也成功了！

.....

三分疯狂，三分执著，三分悟性，构成了徐鹤宁这位草根女性的“九分成功”。为什么是“九分”而不是“十分”？因为一切还在继续中，她还只有 31 岁，未来的成功之路还很长，她还有许多厚积薄发的可能。

“一个人无论多么成功，永远可以找到一个比他更成功的人去学习如何更成功！”在徐鹤宁的理念中，成功是永无止境的！