

全球著名管理大师博恩·崔西  
畅销书《一分钟经理人》作者布兰查德等

隆重推荐

# Sales BURST!!

World's Fastest (entrepreneurial) Sales Training

# 销量狂飙

## 全球最畅销的大订单销售培训课程

你的销售团队在做定大订单时总是困难重重，那么你就需要重新思考一下自己的销售方法了。《销量狂飙——全球最畅销的大订单销售培训课程》为你提供了一个快速而有效的全方位训练计划，帮助你像企业家那样思考问题和销售产品。这项快速的销售训练计划可以让销售新手迅速成长为顶级的销售专家，销售专家还能用新的销售策略来武装自己从而取得更大的胜利。

求惟一的企业销售系统——《销量狂飙——全球最畅销的大订单销售培训课程》，将你从传统的销售模式中解放出来，为你带来了更好的、全新的销售战略。它不仅教会你怎样制定更大、更多的销售目标，而且能够教会你如何设定目标，围绕这些目标进行训练，直至成功。

你怎样训练销售新手和团队，让他们像你一样成功地掌握这套企业家销售模式，并且能够教会你如何设定目标，与客户沟通中如何敲定订单，怎样通过更好地倾听客户去赢取更多的订单。此外，你还将了解怎样挽回失去的订单，以怎样的思维模式迎接连续不断的成功，与客户沟通中如何敲定订单，怎样通过更好地倾听客户去赢取更多的订单。此外，你还将了解怎样挽回失去的订单，以怎样的思维模式迎接连续不断的成功，与客户沟通中如何敲定订单，怎样通过更好地倾听客户去赢取更多的订单。

系统地讲述了战无不胜的销售秘诀——怎样找回失去的订单，以怎样的思维模式迎接连续不断的成功，与客户沟通中如何敲定订单，怎样通过更好地倾听客户去赢取更多的订单。

量狂飙——全球最畅销的大订单销售培训课程》不仅充满方方面面的销售指导，其卓有成效的销售战略和策略同样会让你获益匪浅。

阅读完本书，并按照本书的内容采取行动，你的销售业绩将大幅飙升，那已不再遥远！

Patrick Evans 著  
潘文东 周静利 译

全球最畅销的  
大订单销售  
培训宝典

“《销量狂飙——全球最畅销的大订单销售培训课程》是一部伟大的著作！”

——肯·布兰查德 《一分钟经理人》作者之一

# Sales BURST!!

World's Fastest (entrepreneurial) Sales Training

# 销量狂飙

全球最畅销的大订单销售培训课程

Patrick Evans 著  
潘文东 周静利 译

## 图书在版编目(CIP)数据

销量狂飙/(美)埃文斯著;潘文东,周静利译.—北京:企业管理出版社,2009

ISBN 978-7-80255-111-4

I.销… II.①埃…②潘…③周… III.销售-方法 IV.F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 198546 号

---

Sales BURST!! : World's Fastest (entrepreneurial) Sales Training

Patrick Evans

ISBN 978-0-470-15071-9

Copyright©2007 by Patrick J. Evans, All rights reserved.

The Simplified Chinese Translation edition Copyright©2008 by The Enterprise Management Publishing House. For sale in the People's Republic of China only.

No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a data base or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

All rights reserved. This translation published under license.

本书中文简体字版由企业管理出版社出版。

未经出版者书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记号图字 01-2008-6113号

---

书 名:销量狂飙——全球最畅销的大订单销售培训课程

作 者:帕特里克·埃文斯(Patrick Evans)

译 者:潘文东 周静利

责任编辑:逢 春

书 号:ISBN 978-7-80255-111-4

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:100044

网 址:<http://www.emph.cn>

电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱:80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷:香河闻泰印刷包装有限公司

经 销:新华书店

规 格:168 毫米×235 毫米 16 开本 11.25 印张 144 千字

版 次:2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷

定 价:27.00 元

---

# 派力营销图书

## 选购和阅读指引

### 派力营销图书目标读者

1. 首先是企业(机构)营销实战人员;
2. 次之是专业服务机构营销专业人士;
3. 大中专院校市场营销和工商管理专业师生。



### 派力营销图书产品定位

1. **专业:** 坚持以引进外版权威图书为主,本版图书也要求作者均为专业人士,派力编辑部也均为专业人才;
2. **实战:** 一是每本图书的观点、方法和案例等均来自于中外企业实践;二是每本图书均能够指导中国当前和未来几年的营销实践;
3. **工具:** 为支持营销实战人员和专业人士日常工作的专业化,派力营销图书陆续出版了几十本几乎涵盖营销所有方面的工具类图书;
4. **教材:** 针对企业销售人员多、培训投资大的特点,派力营销图书陆续出版了几十本以美国版本为主的经典销售培训教材,方便企业批量采购作为低成本培训工具;同时,也陆续为职业培训师出版了十余本“职业培训师教练手册系列”,为大学市场营销和工商管理专业师生提供十余本外版经典营销教材。

## 派力营销图书品类指引

图书品类	目标读者	品类简介
营销新知系列	营销人员,尤其是专业人士	中国当前或未来几年需要的外版营销新知识
市场营销系列	营销人员	中国当前正在使用的营销方法和工具
销售与销售管理系列	销售和销售人员	中国当前正在使用的销售和 sales 管理方法、工具和教材
行业销售与营销系列	行业销售和营销人员	针对某个行业的营销和销售方法、工具和教材
中国营销实践系列	销售和营销人员	紧贴中国当前营销实践的方法、案例和教材
多媒体培训课程系列	基层销售和服务人员	针对基层销售和服务人员的多媒体培训课程
职业培训师系列	职业培训师和企业内培训师	针对职业培训师和企业内培训师的专业工具和培训教材
工商管理系列	企业(机构)管理人员	针对企业(机构)管理人员的实用方法和培训教材

备注:具体书目请查阅本书正文最后一页《派力营销图书》书目或登录 [www.plmkt.com](http://www.plmkt.com)。

北京派力营销管理咨询有限公司  
2008年4月8日

## 致谢

我想感谢所有 EVCOR\* 的员工和所有忠诚的客户。

特别要感谢约翰·威立出版公司的执行编辑马特·霍特 (Matt Holt)。他是一位机敏的充满幽默感的谈判者,并发现了天才的我。

我还要感谢我的岳父比什 (Bish),以及约翰·克雷默 (John Calamos)、肯·布兰查德 (Ken Blanchard)、博恩·崔西 (Brian Tracy)、杰弗里·吉托默 (Jeffrey Gitomer)、彼得·汉达尔 (Peter Handal)、巴迪·梅尔格斯 (Buddy Melges)、约翰·鲍尔斯 (John Powers)、汤姆·德里森 (Tom Dreesen)、哈维·麦凯 (Harvey Mackay)、苏珊·巴尔克利·巴特勒 (Susan Bulkeley batler)、阿尔·劳滕斯莱格 (Al Lautenslager)、吉姆·凯斯 (Jim Casey)、里克·里德诺尔 (Rick Ridnour)、康纳尔·坎昆 (Conor Cunneen)、马特·佩利高 (Matt Perrigo)、乔尔·利兹 (Joel Leetzow)、马克·希罗尼 (Mark sherony)、罗恩·布伦特 (Ron Brent),还有我的侄女布里奇特·埃文斯 (Bridget Evans)。

我有一个使命,就是帮助我的侄女布里奇特,她患有脊柱裂。我要把《销量狂飙》利润的 50%拿出来支付她的医疗费,还要将利润的 5%捐献给美国脊柱裂协会 (The Spina Bifida Association of America)。

---

\*注:EVCOR 是帕特创立的软件集成公司,为通用电气、英特尔、戴尔、艾伯特实验室 (Abbott Labs) 和其他 3000 多家公司提供简化运输过程的软件集成服务。

## 序

我和妻子卓赛娅 (Josie) 1979 年在自己家里创办了 EVCOR 公司，并在互联网泡沫达到高潮时以 6,000 万美元的价格将其出售。我们的公司和它的方案成就了 20 个百万富豪。知道我俩创业历史的人不断地劝我们写一本书，讲述我们那独一无二的商业哲学，这就是颇负盛名的《销量狂飙》。

开始读《销量狂飙》的时候，你要有一个安静的环境，以免被打扰。培育 EVCOR 公司期间，我和美丽的卓赛娅组建了家庭，拥有了两个女儿和一个儿子。因此，为了避免被打扰，我通常会拿着一支笔和一个笔记本溜到楼上的卧室，关上门，沉迷于自己的思想中。《销量狂飙》的奥妙之一就是要把某个想法记下来，同时不能让头脑中闪过的其他任何想法扰乱自己。嗯…，没错，我承认这听起来有点像教徒，但是这种呆板的商业教徒做法会让你有所收益，它就像一台对金属敏感的自动售货机。

《销量狂飙》中的思想使我的公司的销量迅速上升，远远超越普通的企业模式。在刚开始写下自己想法的时候，你要确定你最擅长的是什么，你在哪方面确实有专长。如果你是在管理一支销售团队，就要找到每个销售人员的最大优势，通过积极地强调某个比赛计划来实现下个季度的销售目标。比如，你的一名销售人员非常刻板，那么就给他找一个充满想象力的搭档。《销量狂飙》需要你将自己面对的竞争形势数字化。一旦你

通过记笔记发现了竞争对手真正的优点和缺点，你就可以放弃一贯的防御做法，设计一套独到的进攻策略。这本书中有很多胜对手一筹的例子。

《销量狂飙》将告诉你该怎样对自己的商业环境进行所谓的“俯瞰扫描”。拿出一个简单的问题，找一个僻静的地方，让 90% 的脑细胞围绕着它运转，答案就会直接蹦到你的面前。那么，



你会发现这本书中多次要求这样做：



拿出一支笔和一叠纸，坐下来，把自己锁在房间里。让自己一个人静静地呆在那里。我不知道你通常怎么做，但我保证，这时你若能深吸一口气，清除杂念，写下自己面临的问题，见解或解决方案就会浮现出来，问题将迎刃而解。

比如：把问题的细节写下来。只是写“我卖的不够多”还不行，你必须强迫自己把问题理清，尽可能地写下你能想到的所有细节。一旦



你在纸上对自己进行了诚实的交代，那么你就会拥有一系列解决方案。读完这本书后，再回到这一页，并再次试着这样做。解决问题的简单程度会让你感到震惊，而且该方法屡试不爽。

下面就让我们轻启书扉，开启新的生活吧！

## 大卫深夜秀：迅速成交

我记得，大卫·莱特曼 (David Letterman) 在他的脱口秀节目中请到的一位嘉宾是全国顶级销售人员。他们的对话如下：

莱特曼：你打算卖给我些什么？

销售人员：你的笔怎么样？

莱特曼：好吧。

销售人员：你的笔用得有多吗？

莱特曼：每天都用。

销售人员：你为什么每天都用这只笔？

莱特曼：这是我最喜欢的笔。

销售人员：你愿意为它支付 2.50 美元吗？

莱特曼：愿意。

销售人员：成交。

## 企业家销售训练的目标是什么？

这本《销量狂飙》将快速地把营销新人变为能敲定订单的行家。

我曾经与数千名营销新人探讨“产品知识”和“拿下订单”之间的区别。我问他们哪一个更困难，你知道他们怎么回答吗？没错，是“拿下订单”。

每个销售员都能够而且愿意学习产品知识，他们离职或被解雇的原因通常是他们不能把那些知识兜售给那些握着钱袋子的人。

通常，我会安排营销新人迅速地上一堂营销训练课，并在课上强化他们的才能，教会他们像企业家那样思考。第一个半天，我会问他们有关我们公司和产品的问题，如果他们知道(或猜到)问题答案，我就往下继续。第二个半天，这些新人就要跟着顶级销售人员走一走，并且展望一下未来。

我的妻子卓赛娅，很善于主持测试活动。她曾告诉过我两个取得成功的秘诀：一是不要改变答案(坚持第一次的抉择)；二是比老师要求的多读一章。

《销量狂飙》将促使企业家和销售经理训练销售人员实现以下内容：  
(1) 靠自己的直觉去销售；(2) 更有信心地销售，因为他们马上就可以像企业家那样进行销售。

如果你想让自己的销售团队的思想跳出固有的框框，最好从第一天起就不要给他们设定框框。

## 定义

### 销售

你有一件产品或一项服务,想用它与那些需要或想要它的客户进行交换。你得到了钱,而他们得到了降低成本或增进企业效益的手段(其实不就是这样简单吗?)。

### 狂飙

充满活力的运作。

突然脱颖而出。

猛烈地增长。

启动一系列旨在盈利的活动。

### 迅速

我认为你会学的很快。你购买了这本书,它就会教你怎样赚更多的钱。

本书结尾处给出的技巧和企业家思维都建立在 FAST 的基础上:

- 职责(Function) 你在具体活动中的销售角色。
- 适应(Adaptation) 你要对自己的行为做出改变。
- 销售(Sales) 你要努力工作才能有所收获。
- 训练(Training) 强化你的优势,并运用它们。

完成得越快(而且在此过程中你是愉快的),结果就越好。每个喜欢我的人完成得都很快。要想“完成”就得“不放弃”。客户会佩服那些不轻易放

弃的人。

### 互动

投入和产出是交互进行的(就像谈话那样)。它不是普通的传统意义上的独白,也不是“无效的”销售训练。你要有所投入,进入角色,更有自信地学习。



你必须把自己的目标写下来,并在潜意识中予以强化。我会教给你怎样走向成功,但是你必须把其中的点滴记录下来。为什么呢?因为这些点滴将赋予你一个有序的内在组织系统。销售人员通常难以理清头绪,我将教给你怎样有序地展开工作。

# 目录

致谢	3
序	4
大卫深夜秀:迅速成交	7
企业家销售训练的目标是什么?	8
定义	9

## 第一章 秘密

秘密一:失败时的提问	4
秘密二:把泵准备好	6
秘密三:达成交易的 10 个完美问题	8
秘密四:当天回访	17
秘密五:反击	20
秘密六:有计划才有收获	23
秘密七:水,而不是冰	25
秘密八:问责游戏	27
秘密九:给予和索取	29
秘密十:反其道而行	32

秘密十一：在自己身上下赌注	36
秘密十二：销售是艺术还是科学？	39
秘密十三：战略要辅之以及时的行动	42
秘密十四：激发大脑活力	45

## 第二章 提问

用一个问题回答另一个问题	50
清单式推销	53
地雷	57
猫,狗,还是鱼?	59
推销电话之外的营销策略	62
销售无形的商品	65

## 第三章 倾听

自我调控	74
让怒不可遏的客户冷静下来	78

## 第四章 招聘

最有效的面试	84
拒绝和印象	89
最初反应 & 事实	93

## 第五章 组织

21 天的挑战	100
把自己当作一家企业	106
启动资本	113
凯文·培根的六度空间	116

## 第六章 推销秀

推销秀:成功的展亭销售法	122
更多展亭营销建议	125

## 第七章 营销

免费电子商务	132
租赁和再融资	137
你的表述	141
良药	146
比新的更好	150
你 & 哥利亚	153
将竞争数字化并进行重新配置	157



# 第一章

秘密