



CLOSING THE SALE

THE PSYCHOLOGY OF SELLING

秒杀

[美] 博恩·崔西◎著  
杨彬 吴孟儒◎译

成交心理学圣经

亚马逊网络书店 5 星推荐，  
被翻译成 14 国语言的超级畅销书

博恩·崔西的快速成交法

比尔·盖茨 杰克·韦尔奇 沃伦·巴菲特 迈克尔·戴尔 联袂推荐

SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

[美] 博恩·崔西◎著  
杨彬 吴孟儒◎译

# 秒杀

博恩·崔西的快速成交法

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

THE ART OF CLOSING THE SALE

中华工商联合出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

秒杀/ (美) 崔西著; 杨彬, 吴孟儒译. — 北京: 中华工商联合出版社, 2010.8

书名原文: The Art of Closing the Sale

ISBN 978-7-80249-533-3

I. ①秒… II. ①崔… ②杨… ③吴… III. ①销售-方法 IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第134487号

The Art of Closing the Sale by Brian Tracy

Simplified Chinese Translation Copyright © 2010 by Beijing RZbook Co., Ltd.

Published by China Industry & Commerce Associated Press Co., Ltd.

Original English edition Copyright © 2007 by Brian Tracy. Published by Thomas Nelson Inc.

Simplified Chinese edition arranged with Thomas Nelson through Grayhawk agency. All rights reserved.

简体中文版通过光磊经纪公司由Thomas Nelson Inc. 授权北京日知图书有限公司

由中华工商联合出版社有限责任公司出版。

版权所有。未经出版者书面允许, 不得以任何方式复制或抄袭。

北京市版权局著作权合同登记号: 图字01-2010-4164号

## 秒杀: 博恩·崔西的快速成交法

The Art of Closing the Sale

作者: 【美】博恩·崔西 (Brian Tracy)

译者: 杨彬 吴孟儒

出品人: 刘丛星 李军

策划: 杨水秀 卢俊

责任编辑: 卢俊 韩旭

特约编辑: 董淑娟

渠道总监: 赵国强 李圆

营销企划: 杨海峰 马泽峰 李莹 卢俊

装帧设计: 水玉银文化

责任审读: 海鸿

责任印制: 迈致红 潘代兵

出版: 中华工商联合出版社有限责任公司

发行: 中华工商联合出版社有限责任公司  
北京日知图书有限公司

印刷: 北京联兴盛业印刷股份有限公司

版次: 2010年8月第1版

印次: 2010年8月第1次印刷

开本: 700mm × 900mm 1/16

字数: 200千字

印张: 13

书号: ISBN 978-7-80249-533-3

定价: 28.00元

服务热线: 010-58301130

团购热线: 010-58302813 62372091

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

THE  
ART OF  
CLOSING THE SALE

## 前 言

### 一句话克服成交障碍

当我还是一个菜鸟业务员时，常常在白天沿着街，向一家又一家的公司推销产品，晚上则挨家挨户地去拜访。那是我很不喜欢的工作，或者说，我很怕这份工作。

每次拜访客户时，开始我都会很热情地向他们介绍产品，解说各项产品信息。介绍完产品，我总会很迟疑地问对方：“请问，您觉得怎么样呢？”

对方总是回答：“把资料留下来，我再考虑考虑！”

后来我才发现，其实所谓“我再考虑考虑”的真正意思是：

“拜拜，我想我们永远不会再见面了。”

但当时我还天真地以为，每个客户真的都在“考虑”，甚至以为，过不了多久，我的电话就会响个不停。结果，根本没有人打来电话。

最后，我终于恍然大悟，推销失败的原因跟我卖的产品、价格、市场需求甚至是竞争对手都没有关系，原因在于我自己，因为我从来都不敢主动要求客户下单。

有一天，我真的受够了。当我再次听到客户对我说：“我再考虑考虑，你过几天再打给我吧！”我鼓足勇气说了一句改变我一生的话。

我说（心脏快要跳出来了）：“抱歉，可能没办法。”

“你说什么？”对方显得有点惊讶：“你没办法？”

“是的，”我说：“该让您知道的，我全部都解释清楚了，为什么您不干脆现在就买呢？”

他看看我，再看看手中那本简介，然后抬起头来：“好吧！那我买了。”

他当场在订单上签名，付清款项，然后谢谢我来拜访他。我走出大门时，手里握着订单，感觉整个人轻飘飘的，心想：“我

终于有突破了。”

接着，我到下一个地点向另一位客户推销，当对方说要“考虑考虑”时，我对他说了一模一样的话，结果他也说：“好吧！我买了。”

不到45分钟，我就做成了3笔业务，比起之前要花1个星期才能做出同样的业绩，我简直乐翻了天，直呼：“这真的是太神奇了！”接下来那个月，我打破了全公司的销售记录，并被提升为业务经理，收入也增加了20倍。我手下有32个业务员，我开始训练他们第一次跟客户见面时就要主动要求客户下单。这一招果然奏效，当下，公司业绩马上翻了几番！

多年的推销经验告诉我，如果你想真正发挥自己潜在的赚钱能力，就必须学会关键的销售技巧。本书中的所有技巧，都是我亲自研究、体验并经过实战所得到的智慧结晶。而且，我就是靠这些技巧把数百万人变成了业务高手。

做业务、搞推销最困难的地方，就在于如何说服客户，实现成交。这本书将告诉你如何解决这个难题，并且教你如何成为月进斗金的超级业务员。

超级业务员都知道怎么快速、有效地让生意成交。他们懂得

用最专业的方式开发客户，并且知道如何运用各种方法辨别客户的需求、建立信任感、消除客户的疑虑，并要求客户下单。他们也了解客户为什么会迟疑、为什么无法马上做决定，但是他们都有办法克服这些难题。最终，这些业务员自然而然地变成了业务领域前10强的超级巨星，赚走了大部分的钱。

我刚开始做业务员时，完全没有受过训练。公司只是给我产品的简介，然后叫我“出去介绍产品”。我每次去推销产品时都很紧张，每次都怕被拒绝，而我常常被拒绝。我走过一间又一间的办公室，挨家挨户地拜访，赚的钱却少得可怜，有时甚至连饭都吃不上。

### 一问值千金

有一天我问自己：“为什么有些业务员比其他人更成功？”对这个问题的思索改变了我的一生。

从那天起，我开始向同行请教，其中我最常问的是，如何解答客户心中的问题，并最终做成买卖。我读了很多关于销售技巧的书，并且尝试书中教授的方法；我听超级业务员写的有声书，学习他们的技巧；开始参加销售技巧培训，而且每次一定坐在第

一排。

除此之外，我身体力行，把学到的知识付诸行动。只要是听起来还不错的技巧，我就会在下一次见到客户的时候尝试使用。最后我发现，付诸行动是最好的学习方法。

最重要的是，通过这些方法，我学会了怎么要求客户下单、达成交易。每一个销售技巧，我都会反复地应用在客户身上，到最后，我终于能主动要求客户下单。这个技巧让我从此咸鱼翻身，变成了超级业务员。

### 重大突破

我学会了一件事：如果你知道怎么让单子成交，而且对自己要求客户下单的技巧充满信心，你就会更积极地开发新客户。你会更有自尊，更有自信，在每天的工作中更积极、活跃，更有效率地利用时间。因为你知道自己将会谈成一笔又一笔的生意，觉得自己就是赢家。这种自信会影响到你的客户，让他们更愿意向你买东西，而你的销售数字从此会直线上升，业绩长红。

超级业务员掌握的销售技巧，包括如何成交，都是学来的，而且人人都可以学会。你能学会开车，就能学会如何成交。你在



跟客户谈业务时会紧张，那是因为你还不熟悉如何顺利去敲定一个单子。但只要你学会了这些方法，就终身受益无穷，而且会越来越熟练。要不了多久，你的表现跟收入就会跻身于精英阶层，享受无限美好的未来！

## Chapter 1

### 销售高手的 自我修炼

- 从锻炼心智开始 / / 003
- 做自己的老板 / / 004
- 为自己卖命 / / 005
- 我，就是老板 / / 006
- 求知若渴 / / 006
- 成者、败者大不同 / / 007
- 比别人更认真、更努力 / / 008
- 跟时间赛跑 / / 008
- 要怎么收获，先那么栽 / / 009
- 胸怀大志 / / 010
- 要同理心，不要同情心 / / 012
- 用心问，注意听 / / 014

- 一路向前行 / / 014
- 收入最高峰 / / 015
- 脚踏实地 / / 015
- 对自己有信心，也要对产品有信心 / / 016
- 秒杀行动纲领 / / 018

## Chapter 2

### 潜意识的 力量

- 择你所爱 / / 021
- 绝对诚实 / / 022
- 综合特质 / / 023
- 卖对产品 / / 024
- 制胜关键 / / 026
- 多赞美，少批评 / / 026
- 潜意识的力量 / / 027
- 期望带来成功 / / 027
- 保持正面期望 / / 028
- 从内在开始 / / 029
- “喂”饱你的脑袋 / / 029
- 善用有声书 / / 035
- 暗示的威力 / / 040
- 秒杀百人销售法 / / 042
- 秒杀行动纲领 / / 044

## Chapter 3

### 成交心理学

- 秒杀，不要迟疑 / / 047
- “秒杀”不是要“急杀” / / 050
- 不要给客户太大压力 / / 050
- 沉默成交法 / / 051
- 秒杀的迹象 / / 053
- 为何成交如此艰难？ / / 056
- 克服恐惧 / / 057
- 为什么不买？ / / 058
- 习惯成自然 / / 059
- 购买的压力 / / 060
- 客户永远是对的 / / 060
- 让有些话烂在肚子里 / / 062
- 赞美对手 / / 063
- 不乱承诺 / / 063
- 克服负面预期 / / 064
- 成交的细节 / / 065
- 保持活力 / / 066
- 客户第一 / / 067
- 积极应对不合拍的客户 / / 067
- 不要单打独斗 / / 068
- 秒杀行动纲领 / / 070

## Chapter 4

### “秒杀”客户 攻心术

- 成交的6大疑虑 / / 073
- 100万美元的保险 / / 077
- 秒杀成交的9个疑虑 / / 080
- 直接请对方下单 / / 085
- “还有什么疑问呢？” / / 085
- 假设成交法 / / 088
- 反向操作成交法 / / 089
- 逆转成交法 / / 090
- 立场互换成交法 / / 094
- 欢迎疑虑 / / 095
- 秒杀行动纲领 / / 096

## Chapter 5

### 秒杀成交术

- 反问秒杀成交术 / / 099
- 逐步秒杀术 / / 100
- 邀请成交法 / / 105
- 客户嫌贵怎么办？ / / 108
- 三明治成交法 / / 114
- 跟更贵的比 / / 115
- 价格除以产品寿命 / / 117
- 应对“最近生意不好”的策略 / / 117
- 创意思考，主动提议 / / 118
- 我这样买到一辆奔驰 / / 118

- 如何解决预算有限的问题 / / 120
- “一分钱一分货” / / 120
- 业务员的承诺，不是真的承诺 / / 121
- 换算成客户经常消费的东西 / / 122
- 不要拉倒成交法 / / 122
- 解决价差 / / 124
- 价格到底重不重要？ / / 125
- 秒杀行动纲领 / / 126

## Chapter 6

### 成交必杀技

- 次要条件成交法 / / 129
- 二选一成交法 / / 131
- 直接认定成交法 / / 132
- 最后一件成交法 / / 134
- 总结成交法 / / 136
- 狗狗成交法 / / 137
- 富兰克林成交法 / / 140
- 订单成交法 / / 143
- 否定成交法 / / 144
- 故事成交法 / / 145
- 何必麻烦成交法 / / 147
- 只限今天成交法 / / 149
- 以退为进成交法 / / 151
- 转介成交法 / / 154
- 秒杀行动纲领 / / 160

## Chapter 7

### 高效成交的 秘密

- 如何看待时间 / / 163
  - 一个小时赚多少? / / 164
  - 39法则 / / 164
  - 每天, 从失业开始 / / 165
  - 时间管理的关键 / / 166
  - 偷走时间的贼 / / 167
  - 加入前10强的行列 / / 182
  - 早一点到, 晚一点走 / / 183
  - 运用“80/20法则” / / 184
  - 进行一场拜访比赛 / / 184
  - 把握每一刻 / / 185
  - 不断学习 / / 187
  - 提高成功的几率 / / 187
  - 做好事前规划 / / 188
  - 提高自己的赚钱能力 / / 189
  - 努力回报率 / / 189
  - 白手起家的百万富翁 / / 190
  - 秒杀行动纲领 / / 191
- 结语: 用心去销售 / / 192

THE ART OF CLOSING THE SALE  
THE ART OF CLOSING THE SALE  
THE ART OF CLOSING THE SALE  
THE ART OF CLOSING THE SALE  
THE ART OF CLOSING THE SALE  
THE ART OF CLOSING THE SALE

# CHAPTER 1

销售高手的自我修炼

生命的目的，  
在于活出自我，  
以及开发自身无限的潜能。

——英国小说家《金银岛》、《化身博士》作者  
罗伯特·路易斯·史蒂文森 (Robert Louis Stevenson)

THE ART OF CLOSING THE SALE  
THE ART OF CLOSING THE SALE  
THE ART OF CLOSING THE SALE  
THE ART OF CLOSING THE SALE  
THE ART OF CLOSING THE SALE  
THE ART OF CLOSING THE SALE



