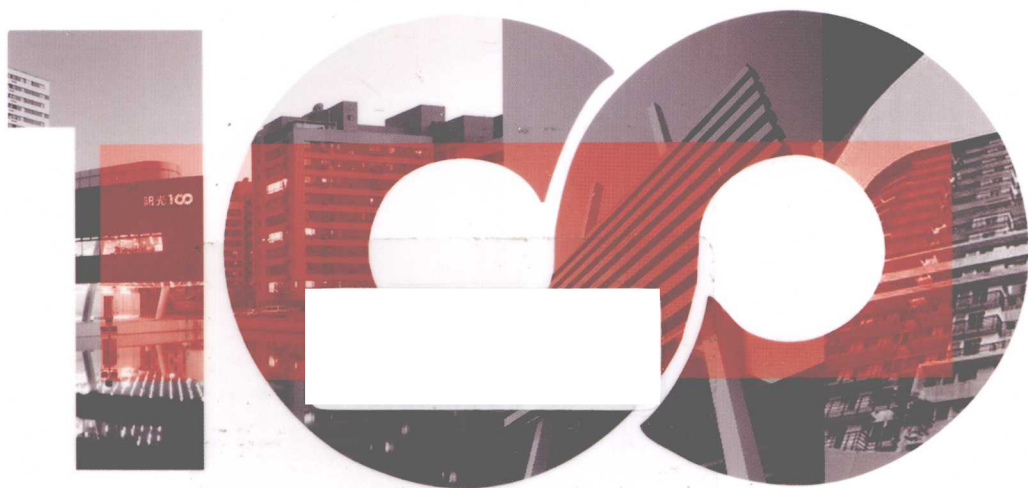


你也能创造 销售奇迹

——阳光100销售冠军全纪录



秦松龄 著

这里记录了**草根**销售员拼搏的心路历程
——他们从“不名一文”到“销售冠军”

他们在企业文化里获得了归属感
他们在销售的实践中找到了自我
这样的收获，也属于你！



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House



你也能创造 销售奇迹

——阳光100销售冠军全纪录

100



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

图书在版编目(CIP)数据

你也能创造销售奇迹：阳光 100 销售冠军全记录/秦松龄著.
—北京：当代中国出版社，2009.12
ISBN 978-7-80170-885-4

I. ①你… II. ①秦… III. ①房地产—销售—经验—中国
IV. ①F299.233.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 221107 号

出 版 人 周五一
策 划 人 吴 宁
责任编辑 宗 边
特约编辑 姜楷杰 王 巍 陈海宁
责任校对 王小芸
封面设计 古 手
内文设计 瞿中华
插 图 江经纬
出版发行 当代中国出版社
地 址 北京市地安门西大街旌勇里 8 号
网 址 <http://www.ddzg.net> 邮箱: ddzgcbs@sina.com
邮政编码 100009
编 辑 部 (010)66572152 66572264 66572154
市 场 部 (010)66572281 或 66572155/56/57/58/59 转
印 刷 北京画中国画印刷有限公司
开 本 720×1020 毫米 1/16
印 张 11.75 印张 插图 49 幅 73 千字
版 次 2010 年 1 月第 1 版
印 次 2010 年 1 月第 1 次印刷
定 价 29.00 元

版权所有，翻版必究；如有印装质量问题，请拨打(010)66572159 转出版部

序

战胜自我 超越自我

成功，表面上看有偶然性，但背后都有必然的因素。

阳光100在2009年推行的新营销模式所带来的巨大变化是我们所始料不及的。它不仅仅是提升了销售业绩，更重要的是探讨摸索了一个适应市场变化、有自我动力、有自我完善、主动成长能力的全新模式，同时也就顺理成章地涌现了一批又一批一线“英雄”人物与成功故事。

这一成功模式我把它总结为“企业文化+激励机制”。如果说“企业文化”是一颗种子的DNA的话，那么“激励机制”就是阳光雨露。有了一颗好的种子，加上适时的阳光雨露，自然就会有“大树成林”。

一个有正确价值观的企业文化是一个企业成功的前提，也是指导、培养员工成功的重要基础。我们的销售冠军有许多共同点：真诚面对客户，而不是花言巧语；相信自己并努力工作，而不是等待机会；帮助他人、互相支持，而不是互相拆台……这些优秀的品质是我们销售人员成功的前提。在一个公平、公正与正向的激励机制竞争中，一次成功有一定的偶然性，但长期的优秀业绩一定是公平合理的，也是必然的。只有销售一线人员最能体会到“天道尚公”与“天道酬勤”的道理。

日本企业家稻盛和夫曾总结一个人的成功公式：个人能力×工作激情×价值观=业绩。这个公式说明一个人的个人能力与工作激情是可以互补的。中国也有“勤能补拙”之说。我个人认为勤奋、激情有时比个人能力还要重要，因为人的能力是弹性的，热爱工作的人往往还能激发出更大的潜能。而价值观的高度则是成功的放大器。当然，如果这个人

易小迪

阳光100置业集团总裁



价值观是“负”数，反而可能会给公司造成更大的损失，那也是一个失败的人生。

我们销售人员也都清楚：永远要把客户当作聪明人，只有真诚地对待客户，不做过度承诺，才可促成最快的成交。所以每一笔业务的成交也是客户对我们销售人员的信任与鼓励。市场是最公平的，我们销售冠军们的成功都是靠自己的勤奋、努力、才智取得的，也就是说，销售人员的成长不是领导提拔的，而是靠自己的业绩说话的。这一点将奠定你们今后成长的自信与自尊：依靠自己而不是依靠他人。

虽然我不能预测下一个销售冠军是谁，但我可以预测到销售前线还将出现更多的“英雄”，这些人是阳光100未来的宝贵人才。我也不能预测下一步营销体系的亮点出现在哪里，但我可以期待在一个正向激励机制的作用下，营销体系还将会在全国各地创造出更多的经验、更辉煌的业绩，并提升阳光100的核心竞争力。

在你们这些销售冠军的后面，还有许许多多正在努力但尚未成为销冠的人，还有许许多多感人的故事等待发现。我们要相信：经历苦难，经历奋斗的过程就是人生最大的一笔财富。因为只有经历磨难的成功才是真正的成功，只有充满挑战的生活才是有意义的人生，穿过炼狱才能找到天堂之路。

一个人最大的进步不是战胜外部困难，而是不断地挑战自我、战胜自我。塑造新我，你们就将会有一个全新的、美好的未来。

销售改变命运 _007

罗盛军：从司机到销冠的惊险一跃 _009

郭 晗：年轻就要挑战自己 _013

阎瑞松：从流水线到售楼处的华丽转身 _017

马 云：在奋斗中突破迷茫 _021

心态是成功的土壤 _029

高 洋：激情是飞向梦想的翅膀 _031

黄 慧：单纯最能打动人 _035

徐 燕：夺冠源自真诚和坚持 _039

李彦彬：自信是潜能的“放大镜” _043

陈 鑫：以纯净的心靠近客户 _047

田 岩：理想是苦中的甘甜 _051

李文春：我证明了付出总有回报 _055

刘 芳：成功不是一时的绚烂 _063

韦晓静：真诚令我值得托付 _067

雍 灿：用自信助客户置业成功 _071

罗 丹：让每一天都有一个目标 _075

于金平：坚持到东方既白 _079

姚 明：开创全新的人生 _083

夺冠的“方法论” _091

韦法融：换个角度找卖点 _093

赵芳敏：练就“当场拍定”功夫 _097

李景新：倾听是最好的沟通 _101

黄瑞云：客户不可貌相 _105

邹 毅：补齐“短板”也是特长 _109

张 杨：成交从交友开始 _113

谭 燕：向客户主动“示弱” _117

朱 峰：相信细节的力量 _121

成为真正的领导者 _129

商爱敏：钢铁意志成就梦之队 _131

马益民：让每个人都往同一个方向冲 _135

马艺春：用信念凝聚力量 _139

胡 娅：磨砺每个人的性格 _143

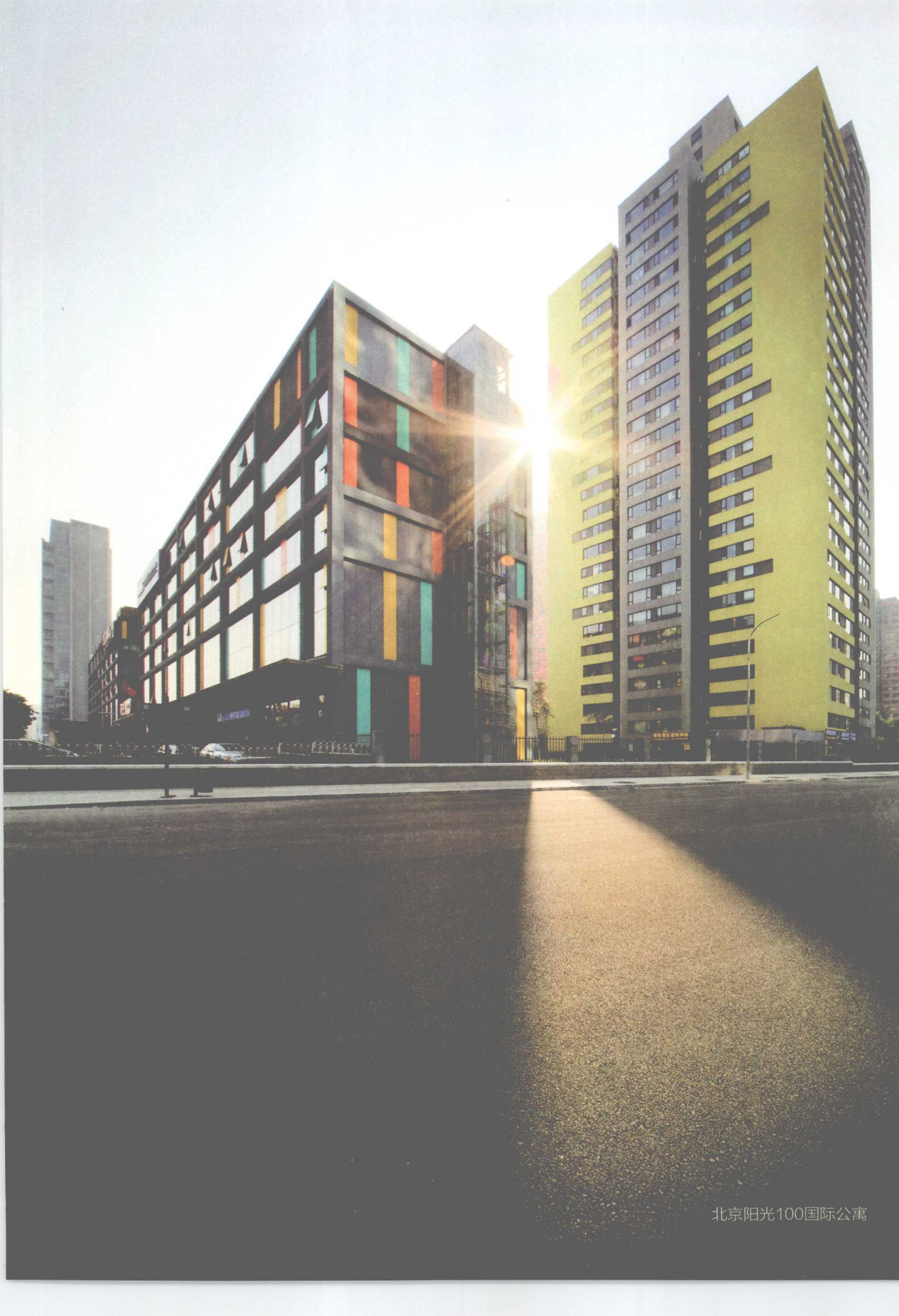
李亚辰：打造一支“三心”团队 _147

黄小波：用带兵的方式带团队 _151

飞翔在这片自由的天空

——销售新秀讲述成长故事 _155

跋 成功并不遥远 _171



北京阳光100国际公寓

无锡阳光100国际新城







柳州阳光100城市广场



南宁阳光100上东国际





阳朔阳光100西街广场

销售改变命运

两千多年前，农民起义领袖陈胜、吴广在大泽乡雨夜中振臂高呼：“王侯将相，宁有种乎？”

的确，成功绝不是冥冥中命运的安排，而是需要靠自己的双手去创造。

大多数人都在从事着一份朝九晚五、四平八稳的工作，薪水当然也相对微薄。内心里，他们也渴望成功，但好像感觉离成功很远，甚至与自己无关。

但实际上，在他们体内，可能蕴含着成功所需要的特质，只是他们浑然不觉，让宝贵的青春一点点消逝。

本章四位销售冠军的事迹证明：走向成功，是他们所需要的，只是被动或主动地改变原来的轨迹。



罗盛军的经历颇有点传奇色彩。他带的小组的销售业绩，2009年3月是集团第一，5月是集团第二。但在一年之前，他还是一名司机

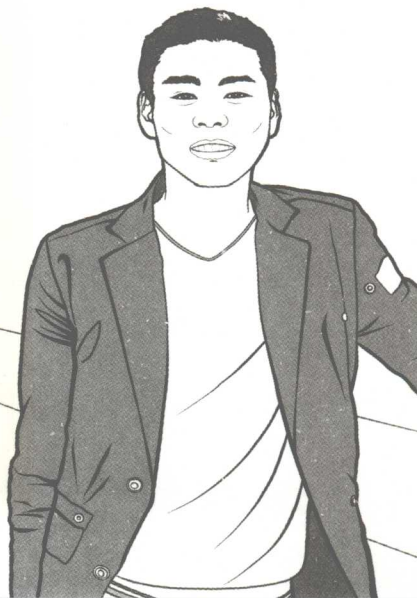
罗盛军： 从司机到销冠的惊险一跃

不适合，因为我不爱说话

2002年，罗盛军19岁，到济南阳光100做了一名司机，给领导开车。这一开就是五年。2007年，罗盛军调到烟台阳光100，继续开车。

不同于集团在其他城市的项目的是，烟台阳光100有大体量的商业物业。2007年9月的一天，从SOHO中国到烟台阳光100负责操盘的魏青山问罗盛军：“你觉得你适合做招商工作吗？”罗盛军想都没想就说：“不适合，因为我不爱说话。”但魏青山告诉他，在SOHO中国销售做得好的，也不一定是特别能说的。最终罗盛

“我卖一套，就告诉他，你差多少。于是，他就拼命约客户，他卖一套，也告诉我，我就拼命约客户。其实我跟那个组的副总监关系很铁，这种公平竞争的感觉特别好。”



军答应试试。

在开始的半年多时间里，罗盛军还是不爱打电话。直到2008年5月，罗盛军才开始认真考虑调整状态。到了7月，公司交给他一个任务——半个月内完成商场整个三楼800平方米的娱乐休闲品类招商。这次，罗盛军没让公司失望。他很快进入了状态，每天打电话，约访客户。出乎众人意料的是，他竟然在一周内就完成了任务。

“拿了第一，我特别高兴。”罗盛军终于意识到自己体内蕴含的能量，重建了自信。于是，2008年9月，罗盛军来到了无锡阳光100国际新城做了一名置业经理。

但不曾料到的是，2008年罗盛军在无锡做得并不理想，到了年底，因为业绩差，差点被淘汰掉。

转机来自今年2月阳光100销售体系改制。当时，无锡项目的置业经理全体升为副总监，每个副总监可以自主招聘置业经理，组成一个销售小组。

罗盛军表现出了出色的领导力。在改制后的四个月里，虽然罗盛军的个人业绩并不惹眼，但他带领的小组的业绩却一次获得集团第一，一次获得集团第二。

那么，让人好奇的是，罗盛军带团队有什么绝招呢？

我做的就是多跟他们聊天，多关心他们

“我没觉得自己有什么成功的秘诀。组员怎么谈客户，我也很少过问。现在我做的就是多跟他们聊天，多关心他们。”罗盛军说。他的目光专注而真诚，不应该是敷衍了事，但这让采访变得难以进行下去。

罗盛军的话确实不多，语速轻缓，面色从容沉着，这与他26岁的年龄不太相符。采访开始前，他拿来两罐冰镇雪碧，是从售楼中心的自动售货