

从谷底到山巅

| TOP销售之路 |

王云◎著

THE
ROAD OF
TOP SALES



印刷工业出版社



从谷底到山巅

|TOP销售之路|

王云◎著

ROAD OF
TOP SALES

图书在版编目 (CIP) 数据

从谷底到山巅——Top销售之路/王云著. —北京:印刷工业出版社, 2012.1

ISBN 978-7-5142-0237-3

I. 从… II. 王… III. 销售—方法 IV. F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第106798号

从谷底到山巅

TOP销售之路

王 云 著

责任编辑: 王 彦

执行编辑: 孙 祺

责任校对: 郭 平

责任印制: 张利君

责任设计: 张 羽

出版发行: 印刷工业出版社 (北京市翠微路2号 邮编: 100036)

网 址: www.keyin.cn www.pprint.cn

网 店: shop36885379.taobao.com

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京佳艺恒彩印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 230千字

印 张: 16.5

印 次: 2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷

定 价: 29.80元

I S B N : 978-7-5142-0237-3

◆ 如发现印装质量问题请与我社发行部联系。发行部电话: 010-88275602。

|Chapter1|
遭遇职业困境

每个人都可能遭遇职业困境。张华，一个新毕业的大学生，遭遇求职困难；而秦超，一个久经沙场的老将，也同样遭遇了求职难的尴尬。到底什么使他们陷入困境？他们应该如何摆脱困境……

输给晚辈！ / 3

特别的大学 / 5

销售冠军教父——陶浦教练 / 9

沦为菜鸟 / 12

|Chapter2|
重塑人生

通过一次模拟人生的竞赛，让新手张华、老油条秦超、还有销售总监杰克等人知道了如何获得职业生涯的成功。秦超重新审视了自己的“前半生”，终于找到了破解困境的方法。张华也找到了自己的成功之路。让我们和秦超、张华他们一起扬帆启航，踏上成功之旅吧！

心灵震撼 / 19

我的前半生 / 25

成功之路 / 29

重新做人 / 40

扬帆起航 / 48

哈！我找到工作了 / 53

|Chapter3| 做一个 聪明的规划

一个小小的销售竞赛拉开帷幕，秦超、张华和伙伴们个个摩拳擦掌，奋勇争先。然而，在同样的时间内，同样的产品，却卖出了不同的结果：张华仅卖了12瓶，秦超卖了18瓶，而杰克却卖了34瓶！这将意味着在真实的销售中，张华和秦超付出同样的努力，赚的钱却比别人少！到底是什么原因导致了这个结果？张华和秦超应该怎么办……

什么是销售 / 59

第一次销售竞赛 / 70

踏上销售冠军之路 / 80

新手上路 / 86

|Chapter4| 增强对客户 的影响力

了解客户需求已经是老生常谈，然而，什么是客户需求？很多老销售也还没有真正理解。就像秦超，在一次模拟电脑销售中，卖电脑出身的他居然败下阵来，而不太懂电脑的杰克却赢得了客户青睐。到底什么是客户需求？我们如何才能有效地影响客户……

创造客户价值（1）——什么是客户需求 / 95

我的第一次拜访 / 106

秦哥，救命！ / 110

创造客户价值（2）——创造核心价值 / 113

建立医学院 / 121

创造客户价值（3）——开发和引导客户需求 / 129

棘手的订单 / 136

咸鱼翻身 / 144

|Chapter5| 打败竞争对手

经过一段时间的学习和训练，秦超的技巧大有提升，终于“咸鱼翻身”，正当秦超为自己的胜利而自鸣得意的时候，董欣出现了。虽然董欣其貌不扬，然而他的出现却彻底颠覆了秦超的胜利成果，这让秦超意识到，我们都在竞争中销售。除了要把握客户心理，还要比竞争对手做得更好，才能赢得订单！于是，在陶浦教练的引导下，秦超建立了自己的弹药库，并掌握了超越对手的方法，终于使自己所向无敌！而张华，也有了更好的工作。

山外有山 / 153

竞争！竞争！ / 161

张华有了新工作 / 170

创造客户价值 (4) 创造优势客户价值 / 176

建立弹药库 / 186

优势销售沟通 / 196

所向无敌 / 205

|Chapter6| 胜利在召唤

在掌握了各种技巧之后，大家参加了最后的综合竞赛。这次竞赛采用非常残酷的淘汰制度，因此过程惊心动魄。大家不仅经历了销售技能的较量，还因为秦超的英雄救美，以及张华的主动“自首”，而经历了一次心灵的洗礼。经过一年的磨练，大家都变得更加优秀。这不，秦超不仅成为了销售冠军，还获得了升迁的机会，而张华也初步实现了自己的梦想……

我和李娜分手了 / 215

双赢谈判 / 222

最后的销售竞赛 / 234

张华通过了考试 / 244

销售冠军在向我招手 / 252

Chapter1 遭遇职业困境 >>>>>

输给晚辈！

金融危机你受到冲击了吗？我反正挺倒霉的，3个月前被裁员了。好在公司给了几个月的补偿，让我可以先放心地在家歇上两个月。上个月，我去参加一个招聘会，让我大受刺激。我看中一家公司，毕恭毕敬地递上简历，那个招聘的人力资源主管，简单地看了一下，然后很商务化地说：“谢谢你对我们公司感兴趣，我们会认真研究一下，给你面试通知。”如果就这些，倒也没什么，然而，这时，一个小伙子走了过来，递上了一份证书。那个人力资源主管立即两眼放光：“你是金牌销售大学毕业的？好的，如果你真愿意来我们公司，明天可以直接过来报到！”

金牌销售大学？还有这么一所大学？我从来就没听说过做销售还要上什么大学的。我忍不住回头看了一眼那个小伙子，这一看，差点背过气去，那家伙最多有二十六七岁，估计大学毕业没多久。而我可是有7年销售经验的人，他们居然相信他，不相信我，就凭一个什么证书？这也是一家著名公司，招人这么没品位？我于是气愤地回到招聘台前：“对不起，我想了解一下，贵公司招聘销售员的标准是什么？是经验和能力？还是证书？”我很不客气地问那位人力资源主管。“我们只招能做好销售的人！”他平静地回答。“我有7年行业销售经验，你们凭什么认为我不能做好销售？”我更加生气。

“我没有否定你，只是要回去研究，因为年头并不能说明什么，7年销售经验，可能是有7年经验，也可能是1年经验被重复了7次！所以，我们需要面试！”人力资源主管微笑着回答。“那么，一个大学证书就能证明他的能力？”我继续咄咄逼人地追问。“大学证书当然不能，但金牌销售大学的证书能，因为那所大学是销售冠军的摇篮！”人力资源主管已经有些不耐烦了，口气变得有些强硬。看到对方已经不高兴了，我也觉得自己有点过分，于是道了声谢谢，就离开了。不过人力资源主管的话，让我对金牌销售大学产生了好奇，这是一所什么学校？

我闷闷不乐地走向门口，突然看见了刚才拿证书的小伙子，立即追了上去：“你好！哥们儿，我想请教一点问题行吗？”那个小伙子转过身来，有些奇怪地看着我。“是这样，我发现你手中的证书很好用，那是一所什么大学？能给我介绍一下吗？”我笑着说。小伙子听清我的来意，脸上立即荡漾了笑容，两眼闪闪发光：“金牌销售大学？你不知道吗？那是我们销售人自己的大学。如果你不知道，真应该去看看，即便你不上，参观一下都有帮助。”说着，他掏出一张纸，写了地址给我。“我建议你自己去看，如果不亲自去看，你很难了解这个特别的大学。”我接过纸，道了谢，就打了一辆车，按照纸条上的地址，直奔金牌销售大学而去。

特别的大学

按照地址，出租车走进了一个不起眼的小胡同，然而，开了大约 500 米之后，一个金碧辉煌的大楼出现在面前，别有洞天。大楼被一个大院包围着，院门口赫然写着“金牌销售大学”。我付了款，下了车，直奔大门而去。门口站着两个很帅的保安，其中一个很客气地拦住我：“先生，请问你找谁？”“谁也不找，就来看看金牌销售大学。”我理直气壮地回答。“您是准备做销售员吗？”保安问。“准备？我已经做了 7 年销售了。”我有些不耐烦。然而，听了我的话，保安立即露出笑容，马上打开大门，热情地说：“先生请进。”我走进去，直奔主楼。楼门口站着两位漂亮的美眉，看见我过来，她们立即打开楼门，并向我鞠躬说：“欢迎您光临。”“谢谢！”我有些受宠若惊。美眉的回答很奇怪，她们笑着说：“您值得拥有！”听上去像某句广告词。

我耸耸肩，走进大楼。大厅里富丽堂皇，正中央有一座雕塑，是一个非常健壮的人昂首挺胸地挑着一副担子，扁担的两头挂着两个篮子，一个篮子上写着：“客户”，另一个篮子上写着“同伴”，而扁担上则写着“我和我的家人。”在雕像前面，有一块金牌，上面写着：“世界上最伟大的人——销售员。”虽然我還不是很明白这个雕像的意思，但我喜欢这个雕像，因为它带给了我一点自豪感。

我又环顾了一下大厅，在大厅的左侧有一处幽雅的咖啡厅，右侧有一个报名接待处，里面有两位漂亮的小姐。一个女孩正在接待处前咨询，看上去像一个刚毕业的大学生。我走到接待处，另外一位小姐立即站起来，邀请我坐在她对面的椅子上，等我坐下，她才款款落座，然后礼貌地问我：“先生，请问有什么需要我帮忙的？”说话期间，马上有一位服务小姐送上一杯水。“谢谢！”我说，服务小姐带着灿烂的笑容说：“您值得拥有！”然后飘然离去。

我感觉怪怪的，似乎到了火星。“你们这里很古怪，让我有点不习惯。”我对接待处的小姐说。接待小姐愣了一下，然后反应过来：“您是对她们说的话不习惯吧，他们的意思是您是销售员，而销售员是最伟大的人，所以，您值得拥有他们高品质的服务。”

舒服！听了这话太舒服了。我开始喜欢这个大学了。“请问你们这个大学怎么上呢？”“您是上脱产班还是不脱产班？”接待小姐说。“当然是不脱产班，我还得上班挣钱呢。”我说。“不脱产班初级班学制一年，每两至三周上课一次，每次课程1天，并有陪伴您一年的实战辅导。”

“我已经有7年经验了，不需要初级班，高级班怎么上？”我打断了接待小姐的话。

接待小姐笑着说：“我们这儿所有学员都要从初级班学起，别看班叫初级，水平可不初级，您要知道，我们初级班毕业的学员在社会上很抢手唷。”

“初级班是什么样的证书？”我想起了刚才那个小伙子的红色证书。

“初级班是红色证书，高级班是金色证书。”接待小姐说。看来，初级班已经很值钱了。

“初级班多少钱？”我问。

“学费10万元。”接待小姐说。

“10万打劫呀，赶上出国留学了！”我惊讶地说。

“如果您10万都挣不出来，建议您不要选择销售职业。”接待小姐依然微笑着，但眼睛里似乎带着一丝不屑。

这时，我听到旁边在咨询的小姑娘略带哭腔地说：“我刚毕业，家里穷，实在拿不出学费，可是我非常想上学，您看能不能缓交学费？”

“这您不用担心，如果您决心选择这个职业，请到二楼 208 房间去办理全额贷款。这样您现在就不用付学费，等挣到钱还贷款就行了。”接待小姐说。

“太好了！太谢谢您了。”小女孩千恩万谢地到二楼办贷款去了。

能贷款？这倒不错，于是我立即询问如何办理贷款。接待小姐看了一眼电脑，然后说：“您不符合贷款条件。”

“为什么？”我问。

“您已经做了 7 年销售了，如果这 7 年都没能让您积蓄下 10 万元，我们要先考察您是否具备入学资格。”接待小姐平静地说。

我有些挂不住了：“我确实有不止 10 万元的积蓄，我办贷款是为了防范风险，我怎么知道这 10 万元培训费投入是值得的？”

“这您放心，金牌销售大学考察学习效果的唯一指标就是您的收入，到目前为止，在我们这里毕业的学员，最低年收入是 35 万元。10 万元的投资，35 万元的收入，您觉得是否值得？”接待小姐说。

“那如果我没达到 35 万元，你们怎么办？能否承诺退款？”我开始变得咄咄逼人。

“我们什么也不承诺，钱靠您自己挣，别人没法替你承诺。”接待小姐说。

“那还不是一句空话。”我不屑地一笑，“最后钱你们收，风险全是我担！这种生意倒很划算。”

听了这话，接待小姐似乎有些不高兴了，笑容变得比较勉强：“我们不承诺，不代表我们不负责，因为人要想成功，只能自己对自己负责。如果您确实怕冒风险，有一种方法可以让您收回所有投资，就是您在培训结束后，写一份失败声明，放到我们网站上的失败者栏目中。我们将退还全部学费。目前这个栏目一直空着，您可以尝试开个先例。”

这时，在大厅东边突然传来一阵热烈的掌声。我伸长了脖子，向着掌声的方向望去，接待小姐解释说：“那是我们的报告厅，陶浦教练正在做招生演讲。先生，看来您对我们大学了解得还不多，我建议您先听听陶浦教练的招生演讲，然后再做决定。”

“也好，什么时候还有演讲？”“周日下午2：00有一场。”正说着，大批的人从报告厅涌了出来，直奔接待处，报名的人立即排起了长队。我看见旁边的小伙子；眼都不眨地就交了10万元学费。陶浦教练的演讲竟有如此魔力？为了不耽误大家报名，我赶紧向接待小姐索取了演讲入场卷，然后离开了接待处。

一是为了看看这报名盛况，二也为了再想想，我直奔向大厅左侧的咖啡厅。服务员立即走过来，递给我饮料单，饮料单上有一款咖啡叫做“冠军咖啡”，这款咖啡后面没有价格。我很奇怪，便指着这款咖啡问：“这个咖啡多少钱？”

“这款咖啡是免费的。”服务员笑着说。

“免费？很好啊，那就来一杯。”我很高兴。

“好的。”服务员应声而去。片刻，服务员用一个金色的托盘，端着一杯香浓的咖啡走了过来，轻轻地放在我面前，并放了糖和奶。

“谢谢！”我说。

“您值得拥有！”服务员笑着说。

刚才听到10万元报名费时的不快在“您值得拥有”的声音中逐渐退去，飘飘然的感觉再次袭来。

我数了数，今天报名的人至少有40多个，这意味着这个大学今天至少收入了400多万元，这是什么大学？居然有这么大的吸引力？我决定明天来听听讲座，探个究竟。

销售冠军教父——陶浦教练

回家后，我开始打电话给朋友，居然很多人都知道金牌销售大学。“那大学挺神的，似乎从那儿毕业就赚钱，有点像童话里的芝麻开门。”一个哥们儿说，“我因为现在赚钱也不少，所以没去上，不过我一直很好奇。你现在闲在家里，不妨去试试，拿了证书以后，工作特好找。”为了印证哥们儿的话，我上网查了一下，还真是，很多公司都在招聘广告后注明“金牌销售大学毕业生优先考虑”，以前我怎么没注意？不过，让我现在就决定掏10万元，还是心里没底。我决定明天过去听听招生演讲再说。

星期日，我准时来到金牌销售大学，按照入场券上的座位号，在报告厅里找到了自己的座位。报告14:00开始，我13:30到达时，报告厅里几乎已经坐满了人。讲台前的屏幕上正在放宣传片，展示历届毕业生的成就，有销售冠军、销售总监、公司老板，等等，看上去都很辉煌。13:50时，屏幕上开始放陶浦教练的介绍，说什么陶浦教练是销售冠军教父，旗下230多位弟子，98%以上都是销售冠军等。我忽然觉得有点像在传销现场，想象着陶浦教练一会儿将激情登场，像陈安之？或者像那些传销中的忽悠大师？我很讨厌那些成功学的忽悠，一时间，我开始怀疑自己是否应该听这场报告。

突然，会场安静下来，宣传片停止了。我在等待激情的音乐，也许还有亮出大腿的女孩开道，然而，什么都没有，一个穿着灰色西装的男士安静地走到讲台前，或许，他是会议主持？

“大家下午好，我是陶浦教练。”那个男人用亲切的语调说。这就是陶浦教练？他就是如此平静地煽动了那么多人慷慨解囊？好奇心抓住了我，我伸长脖子等着听陶浦教练将说什么。

“和大家一样，我以前也是一位销售员。在开始做销售时，我很穷，是销售开启了我的成功之门，通过销售，我和我的家人拥有了富裕的生活，通过销售，我最终成为了亿万富翁。这所大学，就是我和6位从销售起家的千万富翁和亿万富翁共同投资建立的。我知道在座的都是曾经做过销售或者准备做销售的朋友，我想问大家一个问题：你为什么选择做销售？”

场上一片安宁。刚刚开始，会场又大，没人敢轻易站出来。这时，我看见陶浦教练把目光投向我：“秦超，你已经做了7年的销售，能给我们大家讲讲你为什么选择做销售吗？”

哇塞！这么多人，他怎么认识我？无所谓，老销售了，谁怕谁？我慢慢地站起来：“我嘛？当初实在找不到其他工作，只好做销售。”我有些挑衅地说。场上一片哄笑，我有些快意地等着看陶浦教练怎么收场。让我出来捧臭脚？我可没那兴趣。

陶浦教练也笑了：“太好了，我又找到知音了，我当初也是因为找不到其他工作，才进了销售这行。”

什么？我没听错吧？堂堂的陶浦教练居然是无奈地选择了销售？我瞪大眼睛等着听下文。“我的第一份工作很清贫，所以，我决定下海赚钱。有很多令人羡慕的高薪工作，我都不符合条件，最终，我只好选择做销售。开始的工作很辛苦，为了生活，我不得不强迫自己去做，但是，渐渐地，我开始体会到这个职业的魅力。世界上没有任何一个职业能像销售职业那样快速地让你成功，也没有任何一个职业能像销售职业一样带给你成长。更重要的是，销售是一个伟大的职业，看看这个雕像。”屏幕上显示出大厅中那座雕像的图片：“一边担着客户，一边担着同伴，中间是自己和家人。这个雕像的

意思是，每个销售员一方面为客户创造价值，一方面为自己创造价值，同时，还为自己和家人做点事情！”我开始被陶浦教练的演讲吸引住了，非常投入地听下去。陶浦教练没有忽悠，他用大量的分析和成功案例来证明销售是一个好职业，并很实在地告诉我们金牌销售大学如何帮助销售员获得成功。以前，我一直不喜欢销售这个职业，整天像孙子一样哄客户，之所以做下去，只是因为能赚钱。然而，听了今天的讲座，我忽然产生了一种自豪感，开始喜欢这个职业了。

讲座结束后，我不再犹豫，决定到这个神奇的大学试一试，不就 10 万元钱嘛！陶浦教练说过，建设这所大学是为了建设销售人的天堂，大不了，就当到天堂享受一下。讲座结束后，我和自己三天前看到的那些学员一样，毫不犹豫地交了 10 万元钱，办理了入学手续。