



林裕峰◎著

成交， 就是这么简单

首度完整公开
销售心理战攻略
4大秘诀快速提升成交率

秘诀1 100%成交必胜心法 秘诀2 7句话成交术
秘诀3 10大快速成交秘技 秘诀4 15分钟成交笔记
让你真正走出去，把话说出去，把钱收进来！

 中国纺织出版社



成交， 就是这么简单

林裕峰◎著



 中国纺织出版社

原书书名：《成交，就是这么简单》

原作者名：林裕峰

©林裕峰，2014

本书中文简体版经林裕峰授权，由中国纺织出版社独家出版发行。本书内容未经出版者书面许可，不得以任何方式或手段复制、转载或刊登。

著作权合同登记号：图字：01-2017-4542

图书在版编目（CIP）数据

成交，就是这么简单 / 林裕峰著. —北京：中国纺织出版社，2017.9

ISBN 978-7-5180-3775-9

I. ①成… II. ①林… III. ①销售-方法
IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第161823号

策划编辑：郝珊珊 责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博<http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2017年9月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：15.5

字数：142千字 定价：39.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



推荐序（一）

超级业务新星诞生！

之前，采舍出版集团为了推广出版风气、挖掘更多潜力新秀作家，开办了出书出版研习班，而裕峰就是席间与我畅谈梦想的一个年轻人。

初次见面时，我就对于他谦虚的态度、优雅的谈吐颇为赞赏。光看外表，任何初识裕峰的人，都很难想象年纪轻轻的他，就已在领导营销实战的公众演说累积超过 2000 场的，受惠于他的学员也数以万计。

与之深谈后，发现他的安静中蕴含着智慧，微笑中隐藏着历练，原来这么一个开朗、阳光的年轻人，背后却有着不为人知的艰辛。学历不高、家境清贫，仅凭借着一颗不服输的心，愿意从基层业务做起，一路不断跌跌撞撞、汲取经验与教训，终于闯出自己的一片天。现在，他出了这本《成交，就是这么简单》，我想绝对是市面上最具有实战经验的销售宝典。

阅读此书手稿，心中屡屡产生英雄所见略同之感。市面上众多教科书式的成交思维俨然已落伍，以旧方法来经营新时代的销售模式，肯定是行不通的。以经济学观点言之，这是个供需严重不平衡的时代，当世上大多数人都因对未来经济的悲观而不敢、不愿多消费时，就导致了经济发展的恶性循环。要跳脱这个困境，除了被动等待政府的行动，民间创业主与业务员们更应致力学习“跟上时代潮流”的成交心法。本书不像市面

Preface

上众多理论取向的成交书籍，全书不空谈高深理论与口号，以传授实战技巧为经，以作者一步一脚印的丰富经验为纬，逐一破解成交的成败之因，为你娓娓道来经过实战检验的成交技巧；书中更收录当前最新的“五感销售”、最实用的“少喝一杯咖啡成交法”，以及无声胜有声的“沉默成交法”……让你的成交视野不受限，见树也见林！

我认为它绝不只是一本业务员该详加研读、细细揣摩的书，它更是一本人人在人生路上必备的成功引导书。事实上，所有的生命都是彼此赖以生存的对象，我们都在人生旅程中交换彼此的需求。是故人生无处不营销，处处需成交，全世界每个人无时无刻都在做业务，职场应用、夫妻相处、亲子关系无不需这项能力。具备完美销售、绝对成交的能力，不仅是扭转人生逆境的垫脚石，它也能让生命更臻圆满。

你还在等什么？赶快翻开下一页，储备累积成功的能量，打造专属于你的完美成交人生！

亚洲八大名师 王宝玲 博士



推荐序（二）

善用此书，增加 300% 的收入！

这是一个竞争的世界，要站得住脚，永远立于不败之地，靠的是“核心竞争力”。在构成核心竞争力的诸多元素中，最强的一项绝招就是“销售”，而销售目的在于成交。

我从事销售已经 20 多年，阅读过百本以上销售著作，但最让我耳目一新的，却是近日受邀试读的《成交，就是那么简单》。书名在一开始便掳获我的目光，因为它点出我的人生哲学：“只要掌握销售技巧，成交的确像喝水那么简单、如呼吸那般自然。”

市面上成交相关书籍非常之多，真正能从书中受益的人却少之又少，一方面原因在于，比起纸上谈兵，业务更重视实战经验；另一方面，整天四处奔波的业务，极少有时间坐下来好好从头到尾读一本书。然而裕峰这本书帮我们解决了这两个困境！

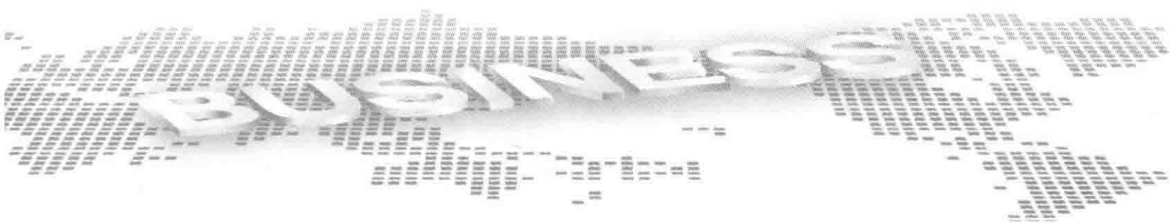
本书是他综合 15 年业务经验写成，因此绝不是纸上谈兵。他在书中明确给予“什么时间点该说什么话”“什么时候该用哪一种成交法”的引导，并且大胆公开业务界私藏的话术秘诀。最让我惊艳的是，他在每一章的结束，提供了精心构思的“15 分钟成交 note（笔记）”，对于上战场前亟须自我磨练的业务员来说，真是一大福音！即使没有时间读完整本书，只要完成每一个“15 分钟成交 note”，就立即能提升自己的销售实力。而若在填写 note（笔记）时不知该如何下笔，只要回头展读该章节内容，就可以豁然开朗。

Preface

总之，這真是一本让我感到“招招精彩”“招招实用”“招招都可以倍增财富”的好书！

您想逃离贫穷的生活吗？您想倍增您的收入吗？您想实现高远的目标与理想吗？请记住：销售是通往梦想的最佳途径，唯有一手掌握“成交”的人，才是最后的赢家。您一定要多买几本裕峰老师的书，送给您的同事和朋友，大家一起实现自我人生的最终梦想！

三一网路科技董事长 大 Max





推荐序（三）

改变命运，也需要学习

非常感谢裕峰老师让我有这个机会为他的大作写推荐序。

我和裕峰第一次见面是在一家咖啡厅，当时他询问我出书方面的问题，那一个午后我们相谈甚欢，也发现彼此间许多共同点。而他为人诚恳、努力好学、乐于分享的态度和精神，令我印象深刻。最让我佩服的是他说要出一本书，就立刻着手准备出书事宜，更耐心克服过程中诸多难题。出书并不简单，在我的周遭有很多人说要出书，空谈半天却一个字都还没开始写。裕峰老师说到做到的气魄和超级执行力，堪为拥有出书梦想者的典范。

很感动有幸先一睹裕峰老师的大作《成交，就是这么简单》。看完初稿，我才知道裕峰过去那段不为人知的艰苦奋斗故事。再次证明没有人是天生的成功者，每个人都有要挑战的地方、都有不为人知的课题要闯。裕峰能有今天的成就，都是慢慢累积、学习、锻炼而来。

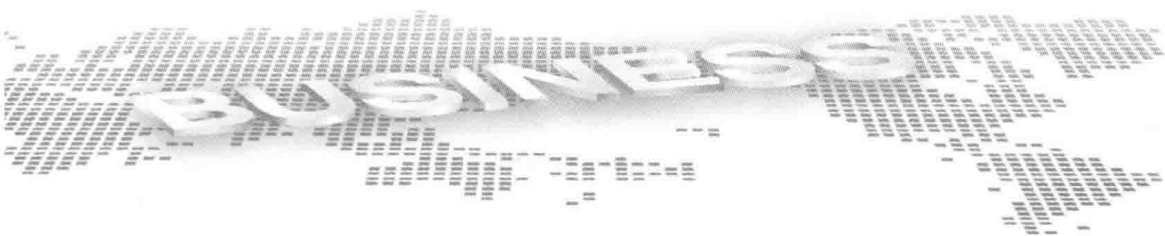
本书除了描述了裕峰奋发向上的成长故事外，更将销售上从“内在心法”到“外在技巧”，用简单易懂的方式来让读者快速吸收。书中说破了阻碍我们前进的“七只魔鬼”；公开令人无可抵挡的“30秒无敌开场白”“八大潜意识沟通法”；揭露顾客“愿意付钱的八个关键”；以及有条不紊地整理了“十种成交技巧”等，所有销售人需要的元素完全收录，毫无藏私。

Preface

书中让我感到精彩万分的莫过于“问对神奇问句”这章节，从“直指核心的逼问”，到“封闭 / 开放式询问”的交叉运用，以至“绝对不要使用的问句”一览表，都让我觉得相当高明！更甚者，神奇问句除了可以询问客户，同时也适用于反问自己。事实上，懂得问自己什么问题，将决定一个人的一生，因为答案就在问题里。正面积极地问，将朝向成功胜利的人生；反面自贬地问，则会转往负面消极的未来。从本书中，我最大的收获就是，改变命运需要学习。

我相信这本书一定可以帮助更多的人提升业绩，甚至改变人生！最后祝裕峰老师新书大卖！

畅销书《业务九把刀》作者 林哲安





渴望你一起来超越巅峰

这是一个最糟的时代，经济的不景气扼杀了太多年轻人的出路与梦想；这也是一个最好的时代，在大环境中受挫、不甘为平凡公务员或朝九晚五上班族的潜力人才，进入了最具竞争力的业务领域，他们——其实就是我们，将开拓出更具创意、更充满爆发力的新纪元。

“超越巅峰”是我的教育训练公司，也是我的人生格言。

许多人问我为何要出书？其实很简单，我要记录泪与汗交织的过去，鼓舞自己和团队联手于当下，展望辽阔无际、令人赞叹不已的未来。本书从我个人的故事开始，到超越巅峰这家公司的起飞；尔后，我汇集 15 年业务经验，毫不藏私地公开我的成交心法、成交话术、成交秘技；最后，附上超越巅峰学员的成交现证，以及公司内部最给力的核心员工故事。

还记得“超越巅峰”草创初期，没有资源、没有场地，要不是各方朋友鼎力相助，我们实在一筹莫展。感恩业务帮曹帮主和总监 Linda 免费帮我们举办教育训练课程，更在他们的社群平台上全力营销“超越巅峰”，让我们团队的业务员工登上新闻版面，团队知名度因此大幅上升。而沈董跟古咏馨老师义不容辞地将办公室借给我们作为教室，让我们可以举办各种活动。大 MAX 老师除了提供免费的演讲，更带领我们团队的伙伴与国际老师接轨，不只打开我们的眼界，更让我们看到国际市场的

Preface

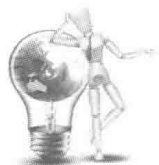
机会，激励自己开创更大的人生格局。衷心感谢这些在我一无所有时帮助我们的朋友们。

由于诸多贵人的协助，我们才能坚持下去，不断创造新纪录，也才有今日的“超越巅峰企管顾问公司”。此外，这本书得以问世，都要感恩哲安老师为我引荐生命中另一位贵人——采舍国际王宝玲董事长，让我圆了9年来的出书梦想。

一路走到今天，有太多人要感恩，或许无法一一诉说，但我准备化谢意为行动，奉献给整个社会，让更多人鼓起超越自己的勇气、涌现突破窠臼的信心。

期望拥有这本书的你，也能加入我们的梦想殿堂，一起来超越巅峰、翻开人生新页！

林裕峰



Part 1 我要寻找人才

- 01 扭转人生的魔法师 02
- 02 超越巅峰的崛起 18
- 03 谁才是一流销售员? 27



Part 2 百分百成交必胜心法

- 01 信念的终极力量 36
- 02 找出你的限制性信念 43
- 03 克服恐惧, 不畏拒绝 52
- 04 量身打造你的销售盔甲 59
- 05 善用“五感”销售 66



Part 3 用对话术, 扭转人生

- 01 30秒无敌开场白 90
- 02 问对神奇问句 99

Contents

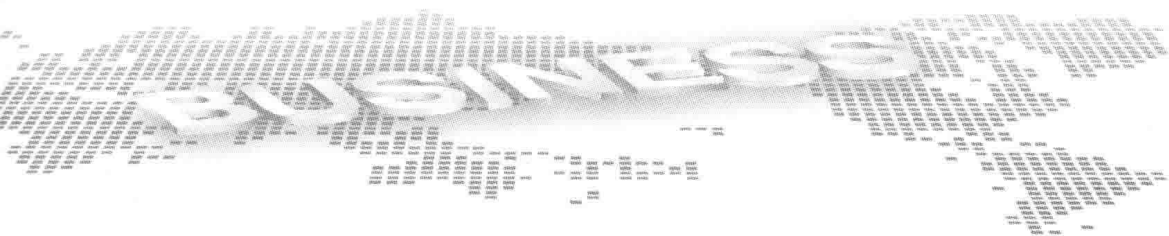
03	七句话成交术	121
04	感官型引导销售	130
05	换句话说就成交	141
06	潜意识引导销售	150



Part 4

十大快速成交秘技

01	-10 到 10 成交法	166
02	沉默成交法	170
03	物超所值成交法	173
04	少喝一杯咖啡成交法	177
05	长方形成交法	181
06	3F 成交法	188
07	FABE 成交法	191
08	时间线成交法	195
09	无人可拒绝成交法	201





目录

10 回马枪成交法	204
-----------------	-----



Part 5 超越巅峰见证

01 学员的成交法应用	208
02 十大核心员工特辑	220

Part 1

我要寻找人才

我创办了“超越巅峰”，
这是一个培养人才的机构。
我所谓的人才，
是战胜自己、突破自我窠臼的销售人才。
每个人都需要销售，
每个人也都有潜在的销售能力。
我自己，就是在走投无路的情况下，
开发出了这种能量。



成交，
就是这么简单



扭转人生的魔法师



我从来没有想过，一路走来至今，我的人生，竟然会有如此大的转变，无论是我的财富、我的收入，还有带领团队的能力，无不达到人生的高峰。

不少多年未见的朋友看到我，都不敢相信他们眼中所看到的，因为眼前的我和他们印象中的我，根本不是同一个人。也难怪他们会有这样的想法，毕竟过去的我没有自信，成绩普通，对外表现乏善可陈，个性更是内向害羞，连和人说话都不敢看着对方的眼睛。这样的个性来由，要从我的成长背景开始说起。



青年阿信的求学历程

从小，家里的经济环境不是很好，父亲是公交车司机，母亲担任褓母，赚钱非常辛苦，又有三个嗷嗷待哺的孩子。身为长子的我，受到家人、甚至整个家族的期待，因此我的成绩也总是众人关注的焦点，“未来一定要有成就！”成为我肩上无法卸除的责任，常常压得我喘不过气来。于是我的个性开始转变，变得比较闷，甚至不太想与别人交往，喜欢一个人躲起来独处。

肩负着说不出的压力，一路来到国中。那个时代还有所谓的“分班制度”，全校成绩最好的同学，会被集中到 A 段班；而 B

段班——就是所谓的“放牛班”，都是一群大人眼中不爱读书的孩子。由于在读书方面不是很擅长，我被分到了B段班。我们班上的同学，虽然成绩不好，但每个人都很活泼、很会玩。每天在一群叽叽喳喳的同侪之间，我因为个性内向且懦弱，被欺负、被霸凌是家常便饭，导致我开始产生类似忧郁症的倾向。那时候，班上同学帮我取了个绰号叫阿信，不是五月天的阿信，是日本苦命女阿信，被取这个绰号是因为常常要帮人家跑腿、做苦力。即使被欺负、满腹委屈，但因为个性实在不善表达，只有默默吞忍的份，真的就好像日本连续剧中那位苦命的女性。

就读专科夜间部的时候，为了帮忙家计，我进入一间国中的合作社担任工读生，这是我人生第一份工作。没有自信的我，收钱时不敢直视对方，连被询问很简单的问题如：“还有苹果牛奶吗？”“芋头面包没有了？”，我都十分慌张，即使眼前只是年纪比我小的国中生。我想当时应该是打从心底抗拒与人沟通，觉得要去跟陌生人说话好有压力。虽然不断逃避，但或许是接触的人变多了，我开始想试着走出自己的瓶颈。而这份工作也让我体会到，钱的确是要努力去赚才能得到。

后来，我离开合作社，到电子工厂担任技术员，在这里，我认识了生命中的贵人之一——我的第一任女朋友。她是一个活泼外向、很有主见的女孩子，很希望我能走出为自己设限的框框，结交更多朋友。因此，她常带着我去找同事聊天，希望能打开我闭锁的心扉。非常感谢她的用心，但老实说，这样的举动反倒给了我更大的压力。每次跟人对谈的时候，我都要借由吃口香糖来转移紧张感。如果聊天时，身上刚好没有口香糖，我就