



# 成交的秘密

前IBM金牌销售真实讲述成长与成交  
(全新版)

胡震生◎著

时代文艺出版社

# 做单

## 成交的 秘密

胡震生◎著

时代文艺出版社

图书在版编目 ( CIP ) 数据

做单 / 胡震生著. — 长春: 时代文艺出版社, 2014.6

ISBN 978-7-5387-4566-5

I. ①做… II. ①胡… III. ①长篇小说 - 中国 - 当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 ( 2014 ) 第118082号

出品人 陈琛  
产品总监 郭力家  
责任编辑 王默涵

本书著作权、版式装帧设计受国际版权公约和中华人民共和国著作权法保护

本书所有文字、图片和示意图等专有使用权为时代文艺出版社所有

未事先获得时代文艺出版社许可。

本书的任何部分不得以图表、电子、影印、缩拍、录音和其他任何手段

进行复制和转载、违者必究

做单 ( 全新版 )

胡震生 著

---

出版发行/时代文艺出版社

地址/长春市泰来街1825号 时代文艺出版社 邮编/130011

总编办/0431-86012927 发行科/0431-86012939

网址/www.shidaichina.com

印刷/北京慧美印刷有限公司

开本/710×1000毫米 1/16 字数/450千字 印张/26

版次/2014年8月第1版 印次/2014年8月第1次印刷 定价/39.80元

---

图书如有印装错误 请寄回印厂调换



一个软件销售员在说服年轻的采购部经理。

软件销售员：“您好，这个软件其他部门都同意购买，就差您签字了。”

采购经理：“你们软件怎么好啊？大家都说买你的。”

软件销售员：“我们的软件价格最便宜，是其他产品价格的十分之一。”

采购经理：“不错。”

软件销售员：“我们的软件功能最全，很多功能别家都不具备。”

采购经理：“很好，非常好。大家最喜欢什么功能？”他边说边拿出公章。

销售员很兴奋，拿出合同，小声说道：“大家其实最喜欢的是一个额外功能，它能查同行业的工资，看自己赚得少不少。”

采购经理大怒，一把推开合同，转身欲去。

销售员很诧异地问道：“您是采购经理，难道就不关心自己的工资吗？”

采购经理头也不回地说道：“我是采购经理，但是这个公司是我和我父亲开的。”

北京，一座真正的都市。

在这里，经济的轮子在日夜不息地转动，古老的它拥有着无可比拟的力量和决心成

为全球经济的心脏，每一分、每一秒，它都在影响着世界经济跳动的脉搏。

CBD——中央商务区是这个心脏中的丛林，一片真正的丛林。

在这片严酷的丛林里矗立着这个世界上最强大的公司和最顶尖的品牌，一不小心，它们就会摧毁所有的竞争对手。

在这里，你只有拥有真正的商业智慧，才会取得非凡的成就。

我的意思是——真正的商业智慧。

——上述文字改自美国招聘真人秀《Apprentice》



引言 // 001

## 01

### 秘密的培训

员工和老板的差别 // 001

销售魔鬼训练营 // 004

被远想买走的“远想”员工 // 009

寻找客户的生死需求 // 010

成交前的临门一脚 // 012

生活就是做单，爱情就是上床 // 016

## 02

### 没戏的项目

一个活着的销售传奇 // 020

不可能完成的任务 // 024

三权分立下的个人沉淀 // 028

似曾相识的味道 // 029

拼凑起来的团队 // 031

上了大当的远想 // 034

竞争的秘密武器 // 036

获取老板的信任 // 038

毕业如何就业 // 041

简历里的秘密 // 043

## 03 骂人的客户

- 新来的炮灰 // 046
- MBI和普惠的区别 // 049
- 面对拒绝的客户 // 051
- 老总的三种类型 // 054
- 最高境界之代代相传 // 056
- 外企和民企的区别 // 057
- 20%的利润 // 060
- 刀子和钻戒 // 062
- 女人都相信缘分 // 064
- 销售的三个最大缺点 // 067

## 04 没空的老总

- 拜访前必须预热 // 071
- 剩者为王 // 073
- 控制才能解决问题 // 076
- 矛盾期的合作 // 081
- 长板打倒短板 // 084
- 不按常规出牌的对手 // 085
- 白买的鲜花 // 087
- 面试你的面试 // 089

## 05 儿戏的投标

- 清者自清，赢者自赢 // 094
- 谈判需要筹码 // 096
- 管理自己的职业生涯 // 099
- 不表态的决定 // 101
- 真实的谎言 // 103
- 成功者的孤独 // 107
- 满足所有人利益的“人民币” // 108
- 放弃才能拥有更多 // 111

内部的决策链 // 112  
要清楚下属的需求 // 114  
玛丽莲·梦露的睡衣 // 117  
内斗？先撤 // 120

## 06 撤退的销售

利益驱动型管理 // 122  
谁也别当替罪羊 // 126  
乱世出英豪 // 128  
合理的官僚主义 // 130  
最快吃掉机会 // 132  
原来是家的感觉 // 135  
人生是短跑？长跑？ // 138  
你不仁，我不义 // 140  
老板的老板的任务 // 144  
兼职的MBI人 // 147  
执迷着0.1 // 150

## 07 无关的谈判

MBI的特种部队 // 152  
“谈判之神”是怎样炼成的 // 155  
跨三级的Review // 158  
弹弓和AK-47的较量 // 163  
商场上的马拉松 // 166  
搞不定的采购 // 171  
谈判的致命武器 // 174

## 08 垄断的价格

软件和毒品一样暴利 // 178  
完美的理由 // 181  
暴利的矿泉水 // 184



- 谁决定和谁谈 // 186
- 只能听天由命 // 190
- 打垮心理和生理 // 191
- 还是保命最重要 // 193
- 成本是最高机密 // 196
- 没有控制权 // 198
- 客户的面子工程 // 200

## 09

### 透支的市场

- 这样就连升三级 // 205
- 击败MBI的方法 // 209
- 商场计中计 // 211
- 永远不要沟通的话题 // 213
- 新一代的木马屠城 // 215
- 可以主动要求降价 // 219
- 到底签还是不签 // 221
- 有效但不健康的透支 // 224
- 没有家的夜归人 // 228

## 10

### 洗脑的成交

- 不是在局内，就是在局外 // 231
- 控制自己的下意识 // 233
- 电梯里面的对决 // 235
- 赢单的三要素 // 238
- 我年轻可是我不傻 // 242
- 没有公平的竞争 // 248
- 广告的本质是成交 // 251
- 有钱的不是中产 // 255

# 11

## 关键的内线

- 控制客户选择自己 // 259
- 客户当我是透明人 // 263
- 上有孙权，下有周郎 // 266
- 避孕套的距离 // 268
- 品牌还是牌子 // 269
- 品牌的力量 // 272
- 曲线可以救国 // 274
- 雇来一堆麻烦 // 278
- 可以计算的诚信 // 281

# 12

## 抉择的官场

- 忠诚在，黄金在 // 286
- 办公室也有假摔 // 289
- 输赢都能赢 // 292
- 不能承受生命之重 // 294
- 没钱的当哥哥 // 300
- 做？没做？都一样 // 304
- 自由不是免费的 // 306
- 人的一天只有二十四小时 // 309

# 13

## 摆平的内部

- 老大们如何竞争 // 313
- 翻本的生死牌 // 316
- 漏洞都在底下 // 324
- 一将功成万骨枯 // 327
- 销售境界之以德服人 // 330
- 善弈者谋局，不善弈者谋子 // 333
- 再选一个人生 // 336

# 14

## 失误的短板

- 没有白给的对手 // 338
- 领导力的四要素 // 340
- 生活工作要严格分开 // 343
- 一句话说明重点 // 348
- 打一单丢一单 // 352
- 自己挖的陷阱 // 354
- 老大请扛住 // 357

# 15

## 玩命的老板

- 不能就这么遗憾终生 // 361
- 中国第一单 // 365
- I promise // 371
- 我的产品0.22折? // 372
- 三利三害相取舍 // 374
- 将在外，君令有所不受 // 377

# 16

## 左右的决定

- 天上和地下的感觉 // 382
- 赌局还没有结束 // 386
- 彻底被打垮 // 390
- 到底谁废谁 // 392
- 终于圆满了 // 395
- 价值观决定一切 // 398
- 首先是个男人 // 400
- 不过是个坟头 // 401
  
- MBI公司相关人物组织结构图 // 404
- 销售传递体系图 // 405
- SSM销售管理模型 // 406

初春的北京，混浊的空气中飞舞着来自荒漠的漫天沙尘，那尚未退却的寒冬已经难以压抑这个古老都市的萌萌躁动。

毕业后，谢正在这里已经生活六年多了，却一点儿也没有喜欢过这个混浊的城市。常年繁忙的商务旅行，已经让他丢失了生活的感觉，不知道自己的家到底是在哪里。只是，每次开车经过CBD的时候，他都会努力地去寻找高空那抹乳白色的灯光——那是大厦顶部广告灯箱的光芒，二十四小时不眠不休。

在那乳白色的灯箱下面，分分秒秒都充满着喧嚣，充满着交易，充满着比这个古老都市快上一万倍的战争。乳白色灯管摆成的图案是那么让他着迷，那么让他牵肠挂肚，因为它是傲视全球的——MBI。

这么多年来，那抹乳白色的灯光下，一直承载着谢正对工作和生活的全部梦想。

## 员工和老板的差别

“是的，你们要把身边的人当作枪来用，让他们为自己的销售目标服务，而你要做那个扣扳机的人。”谢正眯上左眼，抬起右手，比成手枪瞄准的姿势，对准下面的学员，慢慢转了一圈。在转到一个性感的美女面前时，他轻轻地顿了一下，做

出击中靶心的动作。

看到这个美女白皙的面庞涌上一片淡红，谢正知道自己这趟没有白来，按照他以往的战绩，对付这种刚刚毕业的小姑娘，失手率是——零。

此刻站在讲台上射击的谢正，看上去二十八九岁的样子，标准身材，黑西服、白衬衫，一身职业打扮，举手投足之间透露着无比的自信，甚至有些掩饰不住的轻狂。一上台，他就违反常规地把天蓝色领带摘下放到讲桌上，并在讲台的两端不断走来走去。随着他双手姿势的不断变换，听众的目光一直在它们和幕布之间晃动着。

这班学生是刚刚通过MBI公司面试和笔试的新员工。根据公司规定，所有新员工都要在半年内接受为期一个月的销售培训，其中最重要的部分就是资深的销售要作为老师和他们一起通过模拟销售实战的考试。

这历来是MBI公司单身汉难得的机会，可以利用老师的身份成批挑选各个部门的新进美女，谢正一直在惦记着它。在听说这次培训将在上海浦东的香格里拉酒店举办时，他报了名，也希望能借此度个小假，当看到这个性感的美女俞可可时，他知道这次真的是来赚了。

“我们听得不是很懂，您能再详细地解释一下吗？怎么才能把别人当枪使？”学生们轻轻地乐着，等着谢正给答案。他们大都来自清华、北大这些名校，更不乏光华管理学院等顶尖商业学府的高才生。

“我有个很好的朋友，她是MBI大中华区总裁的秘书之一。我曾经请她帮忙观察过一个问题——初级的销售和经理与这些大佬，在工作上最大的区别是什么？”会议室里一阵交头接耳。

谢正清清嗓子，提高音调：“你们知道吗，她足足观察了三年，才给出我这个答案。说实话，我还真不想告诉你们，这是我和她的私人秘密，也是我做单战胜竞争对手的最大法宝。要知道，我可是连续三年一单不丢的销售，MBI像我这样的人并不多。我就靠这一手秘密赢单，说了你们可怎么谢我啊？”谢正和大家挤挤眼，搞笑一下。

“今天晚上我们整个班请您吃饭，快说吧，教教我们。”一个学员在下面喊道。

谢正扫视一下全场，用正式的口吻说道：“记住，我们和大老板们最大的区别就是整合资源的能力。通常一个任务，初级经理想到的是自己怎么去干到最好，而老大们想到的就是怎么才能找到最合适的人去干，记住，这和工作的级别无关。这个能力的高低，我相信就是你们包括我以后参与的竞争中，决定输赢最关键的地

方。简单总结成一句话就是——发现并控制有价值的人，使其为自己的销售目标服务。有机会我可以详细告诉大家我是怎么调动中国区总裁为我做单提供支持的。”

他走到讲台的中央，指着公司的标志说：“尤其在MBI这样的全球性企业，这不是一个展示个人英雄主义的地方。我希望你们注重团队合作，成为调动和控制资源能力最强的员工，而不是个人能力最强的员工，这样才会有可能在未来的职业生涯中战胜你们身边所有的竞争对手，当然也包括我。”

“控制有价值的人！我们刚来公司，谁让我控制啊？”一个学员的问题引得满堂大笑。

“把你的销售需求转换成他们的需求，就能达到控制他为你销售目标服务的目的。”谢正没有笑，在钱包里拿出一张百元大钞。

“举例，人民币可以在所有人的需求之间做转换，所以你要把你的销售需求转换成大家的人民币，来满足利益链上所有决策人之间的需求转换。”

谢正在白板上画下一张需求图，以便大家能更清晰地理解，上面每个人都有自己实现需求的方法。

“大家看，通常情况下，销售决策链上每个人满足需求的方法是不一样的，我们需要把它转换成自己想要的。”

他又把图改成另外的样子，上面每个人满足需求的方法都变成了某个人的需求必须被满足。

“大家看，如果这样，每个人最关心的就是你的需求是否被满足，而你就变成了满足大家的人民币，就可以控制他们变成你的枪。”

“能不能讲讲具体操作细节呢？”底下的一个学员继续问道。

“呵呵，有人着急了，我知道你们很想知道具体细节，不过这个实在不适合在这种公开场合讲，感兴趣的话，晚上吃饭的时候，大家一起聊聊吧。嗯，这样，为了不影响大家晚上休息，六点半，就在黄浦江边的星巴克，我请大家喝咖啡，那里可是全中国最浪漫的咖啡吧……”

谢正在和大家一起离开会议室的时候，用手背轻轻地擦了一下俞可可那青春性感而又富有弹性的臀部的下半沿，走在前面的她，身体微微颤抖一下，放慢了脚步，可是没有回头，这说明她知道是谁干的。谢正知道自己试探的目的已经达到，便装作毫不知情地走到前面去了。

当时，傲视全球的MBI刚刚把它的PCG（个人计算机部）卖给国内排行第一的远

想集团，同时也把它隶属于这个部门的两万名员工一并卖了出去。这些人一下子从全球最著名品牌公司的一员，变成一家只有二十年历史，中国民族企业的打工仔，个中辛酸一言难尽，大部分被卖掉的员工在知道这个消息以后都失声痛哭，悲哀着自己被他人操控的命运。

谢正却在收购前的一个月，从PCG跳到MBI公司最强势的部门STG（硬件销售部），躲过了这场浩劫，这不免让他心情大好。最近正是工作的空当，他心想，如果能在上海滩再擒下这个性感的俞可可，那去年在三亚南山寺被骗的香钱也算没有白给。

直面繁华奢靡的上海滩和滔滔不绝的长江水，浦东香格里拉酒店前的星巴克占据了全中国最黄金的商业位置。借着酒店外墙那不断变幻的七彩灯光，躲藏在薄纱般江雾里的咖啡馆有种莫名的浪漫。

晚上在星巴克聚餐的时候，大家已经忘了白天的话题，很多人都在关心第二天考试的内容。有工作经验的人更是上来就围着谢正问谁是自己这个小组的考官，是什么样的性格，面试怎样才能拿个高分。

谢正一边胡乱应付着，一边用眼睛瞄着俞可可的小动作。这是周五的六点三十分左右，她没接过电话，只发过几次短信，表情稍显亲密，感觉好像是和男朋友在沟通。喝冷饮的时候，她并没有露出为难之色。虽然彼此有过几次目光碰撞，可是全程两个人没有说一句话。

他按照先前的时间推算，俞可可的特殊时期应该就要到了，在这个阶段前的两三天，女人的雌性荷尔蒙分泌会增多，对异性的感觉会比平常敏感，这通常是对她们下手的最好时机。这招历来是他追女孩子的秘诀，屡试不爽。

看样子，老天作美，明天的结业聚会应该就是下手的完美时机，只是她应该有个男朋友……

“情敌可以想办法解决，就是希望别提前来，那神仙也没办法。”谢正一想到明天的计划，忙放下手中的黑咖啡，这玩意儿促进肾上腺分泌，还是留着明天用吧。

## 销售魔鬼训练营

这次培训大概是一个月前开始的。

在开班仪式上，谢正一看到站在门口四处张望的俞可可，就痛恨自己的肺活量实在是太小，虽然隔着规规矩矩的黑色职业套装，但是她身上那无比性感的气息混着校园的涩涩青草味道，瞬间就穿透两人之间稍显拥挤的人群扑面而来。

他对着那味道飘来的方向深深地吸口气，顿时感觉浑身如浴无限春光，有种莫名的放松，飘飘然中，仿佛周围的人都不存在了。他贪婪地看着这个加速自己肾上腺分泌的女孩子，毕竟美女在帅哥如云的IT行业还是非常少见，更别说这种顶级的。

白皙的皮肤，齐胸的卷发，一米七的撩人身材，浑身上下那种青春的性感味道让谢正无可挑剔。可贵的是迷人双眼中还透露着久违的校园纯情感觉，比起身边那些势利刁钻、挑挑拣拣的职场“白骨精”可真是天壤之别。

谢正狠狠地咽了一大口口水，马上拿着学员的资料扫一眼，不禁暗吃一惊。二十二岁，80后，清华大学新闻系本科，学生会主席，校电视台主持人，校舞蹈队队长……

嗯，跳舞的，难怪有这么性感的身材。谢正又咽了咽口水，暗自下决心，这个是绝对不能放过的，要不惜一切代价拿下。多年的销售生涯，已经让他练就想做就做，不能错过任何一个机会的习惯。环顾四周，他马上拿起一杯冰水和一杯橙汁，分开还在远观的众人，快步抢上去。

“俞可可，你就是俞可可吧，我是谢正，这次培训的老师之一。听你老板说班上最漂亮的学生就是他的手下，看样子一定就是你。他还让我特别照顾一下你，我看是没机会了，竞争肯定会很激烈。”谢正一边称赞着，一边用眼睛飞快地扫着俞可可的小饰物：发夹、耳环、项链、戒指……一道金光，谢正迅速地瞄一眼。右手手腕，紫金色的GUCCI手环，刻着褐色的豹纹——足够了。

“哦，你就是谢正啊。你好。”俞可可看到谢正快速地走过来，先是一愣，接着听到他的名字，偷偷地抿嘴笑起来。

“怎么，你老板和你介绍过我？”谢正努力地回忆着，俞可可的老板到底叫什么名字，自己是不是真的认识他。

“没有，这次培训前，我的同事和我打赌，第一个和我打招呼的老师肯定就是一个叫谢正的人，看样子，她赢了。”

“真的啊，我有那么臭名远扬吗？”谢正暗自叫苦。他多年来一直在公司苦心维护着自己的单身形象，和所有女孩子都保持私下联系，公开场合尽量缩短和美女



的说话时间，就是为防止出现这种情况。如果正面进攻不成，就只能偷袭，虽然自己也很擅长。

“哪有啊，巧合。我的同事以前在PCG，认识你，知道你要来这次的培训当老师。她说你是PCG的大Sales（销售），从来不输单的。而且……听说大家都叫你政协。”俞可可嫣然一笑又让谢正咽下一口口水。

“哦，是吗？谁啊，我就这么点优点都给说光了。她告诉你了吗，我不是政协委员的政协，是亦正亦邪的正邪。我父亲从小就怕我跑偏，所以取名为正，但是大家都认为我还是有点邪。你倒是名如其人，可爱可俐。对了，要不要来杯水？”谢正大出一口长气，一边应付着，一边把装满冰水的杯子递上去。

“我不渴。”俞可可看看杯中的冰块摇摇头。

“哦，这儿还有橙汁，你喝橙汁，我喝冰水。”谢正马上换另外的一只手。

俞可可脸轻微一红，拿过橙汁。

“来，碰一个，第一次认识，祝你培训好运。”谢正拿起冰水一饮而尽。

看着俞可可轻轻地抿口橙汁，再仔细观察一下她脸上不引人注目的小红点点，谢正估了一下，得等到二十多天后，培训结束的时候再出手。

“我先和别的同事打个招呼，一会儿聊。”

增加见面次数，缩短见面时间是给人留下深刻印象最有效率的方法。

谢正几乎是职业本能地中止了这次谈话，转身走向下一个同事。他知道第一次一定不能说得太多，何况在女人特殊时期，脾气通常容易暴躁，这时候还是离她们越远越好。

MBI的销售培训是真正的魔鬼训练营。

短短的一个月，除了要学习公司的历史和价值观外，学员们最重要的就是需要按照SSM销售模型，和考官扮演的客户来一步步模拟真实的销售过程，以达到最后的目的——成交。

他们不仅要独立完成销售任务，还要通过扮演不同的角色和团队共同完成，最要命的是还有10%的末位淘汰。只是近几年，随着MBI公司在中国业务的飞速发展，人手远远不够，招人尺度放松很多，这10%的淘汰率也执行得越来越不严格。