

一部为全国无数销售人员指明奋斗方向的自传笔记
一本从未如此诚恳地讲述销售技巧的成功秘籍

销售

XIAOSHOU
JIEQUANDAO

截拳道

全国最牛销售员的成功之路

李延卿◎著



“以无法为有法，以无限为有限”

从李小龙的传奇经历和武术精华中领悟销售奥秘，独创“截拳道”销售法

精简！直接！非传统！

实战高手教你搞定最难缠的客户！

云南出版集团有限责任公司
云南人民出版社有限责任公司

销售截拳道
XIAOSHOU
JIEQUANDAO

李延卿◎著

云南出版集团有限责任公司
云南人民出版社有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

销售截拳道 / 李延卿著. — 昆明: 云南人民出版社, 2011.6

ISBN 978-7-222-07831-4

I. ①销... II. ①李... III. ①销售-方法 IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第092348号

销售截拳道

李延卿◎著

策 划: 英特颂 / 张丽川

责任编辑: 马 清 钱 勇

特约编辑: 张丽川

责任印制: 段金华

出版	云南出版集团有限责任公司 云南人民出版社有限责任公司
发行	云南人民出版社有限责任公司
地址	昆明市环城西路609号
邮编	650034
经销	上海英特颂图书有限公司
开本	680mm×980mm 1/16
印张	13.5
字数	150千
版次	2011年6月第1版第1次印刷
印刷	江阴金马印刷有限公司
书号	ISBN 978-7-222-07831-4
定价	25.00元

经销电话: 021-56550055

读千卷书
不如行万里路
行万里路不如阅人无数
阅人无数不如名师指路
要想成为一个出色的销售高手
不仅需要读千卷书
行万里路
要阅人无数
更需要名师指路

谨以此书与曾经从事，正在从事，即将从事销售事业的朋友们共勉！

作者的话

第一次写日志是在我的QQ空间里，想把自己从事销售生涯的点点滴滴记录下来，以便于将来有所回忆。没想到，我的好友们（从事销售行业的居多）看到后，认为太不可思议了，从来没有看到过如此真实的一个接着一个案例，熟悉我的朋友知道我是学财会出身，竟然悟出这么多与众不同的实战销售技巧，完全颠覆了他们以往对销售的看法。甚至有不少单位为此专门召开销售会议，把我的案例整理成文打印出来，在大会上作研讨。

这期间，有不少陌生人通过各种渠道结识我，他们有的是通过领导知道我的，有的是通过同事知道我的，也有通过朋友知道我的，在网上和我沟通交流。但他们还嫌不过瘾，提议我开通博客，以便更多从事销售事业的朋友们能看到。于是2009年6月25号，我在销售与市场以“直销天下”为名开通了我的博客。

令我没想到的是，仅短短几个月，博客点击率跃升到中国十大实战销售高手第一名。这期间不仅是在销售一线的朋友在看，也引起了更多的包括知名专家、博士、教授、公司高管等人的注意，他们给我提了不少宝贵的建议。

后来由于时间原因，停笔了一年左右。没想到在停笔期间，依然有不少朋友还在关注我，让我很感动，他们认为不继续写下去实在太可惜了。建议我到网上的知名论坛上连载，于是2010年12月8号以“销售其实很简单”为主题，“传为人之道，解销售之感”为副标题继续写。再次没想到的是，短短两个来月时间，引起各大网站疯狂转载。

这期间也引起了来自北京、上海、广州等全国各地报刊杂志和图书公司的注意，有让我开辟专栏的，有和我谈出版事宜的。朋友们建议我将我的经验和技巧整理成书进行出版，惠及广大战斗在销售一线的同人们。

在此，对所有关注和支持我的良师益友们，致以最诚挚的感谢！

引 言

“老板，您好，我叫李歌，这是我的名片，请您多多指教！”

“滚！”

“老板，在您看来，您今天拒绝了我向您推销，但在我李歌看来，您也失去了一个和我交朋友的机会。”

“哦？”

“老板，临走我提醒您一句，您也是做销售出身，买卖本一家，别拿销售不当人！”

“坐！”

“老板，刚才冒昧您了，不过我不理解的是，您对我的态度为什么转变的这么快？”

“小伙子，你让我看到了我年轻时的影子，你刚才提醒的非常对，我也提醒你一句，要想成为人上人，就别拿自己当个人！”

◆ 上篇 ◆ 初出茅庐的菜鸟**第一节 离家园 003**

告慰远在天堂的爸爸，泪别满头白发的妈妈，携妻抱女南下。

第二节 闯萧山 005

萧山经济发达，城市繁华，人杰地灵，怀揣美梦一场，谁会想到，刚开始连个工作都找不到。

第三节 梦一场 007

我是河南人，你们敢要吗？好不容易找份适合的工作，以为遇到了伯乐，谁会想到，只不过是梦一场。

第四节 斗门神 009

销售模式多种多样，陌生拜访，上门推销，挑战性非常大；尤其是针对工业园里的企业客户，更是难上加难，要想见到老板和经办人，首先要过保安这道关，我起个好听的名字，叫“斗门神”。

第五节 缠经办 014

好不容易过了保安这道关，经办人脸色更难看，话没说完就叫咱滚蛋；根本没把咱当人看，做人的自尊全伤完。

第六节 屡受挫 019

好不容易碰到有希望成交的客户，不会沟通，也不会介绍商品，屡屡受挫。

第七节 空欢喜 021

付出也不一定就能得到回报，煮熟的鸭子飞走了，空欢喜。

第八节 不放弃 023

销售人员要越挫越勇，要有许三多的精神，不抛弃，不放弃；更要有李小龙面对西方列强的挑战时，继承和发扬中国人自尊自强的民族精神和祖国至上的爱国精神，打败他们。

第九节 破蛋了 027

我们公司把一直出不了业绩的业务员叫挂蛋，也就是交白卷，吃零蛋；只要成交一家客户，那就是破蛋了。

◆中篇◆ 屡败屡战中成长

第十节 弹簧嘴 033

销售人员的基本功之一：嘴皮子，直到练成弹簧嘴。

第十一节 飞毛腿 038

销售人员的基本功之二：腿脚好，直到练成飞毛腿。

第十二节 活脑瓜 040

销售人员的基本功之三：反应快，直到练成活脑瓜。

第十三节 基本法 043

做销售最常用的方法就是靠两条腿，跑，不断地跑；一张嘴，说，不断地说；努力，努力，再努力，直到成功。

第十四节 运气法 046

有心插花花不发，无心栽柳柳成荫，有时运气也很重要，别说是销售人员，人生何尝不是如此？

第十五节 赞美法 050

要想成为销售高手，就要在“赞美”上下功夫，没有人不喜欢好听话。

第十六节 激将法 054

不过你们也知道，奥运会那么大的事情，都决定下来了。复印机这件小事，你们两个大老爷们却拿不定主意了。

第十七节 反问法 060

当我们出去推销产品的时候，很多时候是因为我们的价格贵，客户不接受。如果这时你正面进攻，从功能，质量和服务去讲，客户大多不听也不信你说的。怎么办？反其道而行之，用反问法。

第十八节 说是法 067

出去推销产品，除非他是真需要，否则客户的本能反应是说不，那我们该如何让他说是呢？如果你能让客户连续说是，不断地顺着你的思路走，就很容易成交。

第十九节 选择法 073

选择法的巧妙之处在于，无论客户做何种选择，都在你的掌控之内。

第二十节 请教法 079

谢总，您对我如此的坦荡，我非常感激，那么假如您是我们公司的董事长，碰到客户投诉公司的产品质量不好或者服务不好，您会怎么做？

第二十一节 帮忙法 083

做人不要忘本，想成就自己之前，先成就他人，好心有好报，真情打动客户。

第二十二节 圣旨法 088

做业务真诚是没错的，但绝对的真诚是愚蠢的，所以我们有时为了成交，不得不说一些善意的谎言，可是谎言被揭穿了，该如何化解？

第二十三节 写信法 093

出去做业务，很多的时候，客户不在家，害得销售人员不得一次又一次的白跑，见不到老板或者决策人，我们该怎么办？

第二十四节 利益法 097

面对老板推销产品的时候，产品的功能，质量，服务什么的，不要作为重点介绍；在老板眼里没有钱重要，尤其是你的产品能给他省钱或者赚钱的时候，他一定会对你的产品感兴趣。

第二十五节 玩心法 103

面对反复讨价还价，举棋不定，想要又不想要的客户，你也需要诡计多端，欲擒故纵，玩心法是其中一招。

第二十六节 关系法 108

俗话说：跑业务的有关系好办事，可是没有关系，怎么办？

◆下篇◆ 势不可挡的高手

第二十七节 鼠标垫 113

做销售请客送礼在所难免，但是高手懂得送礼的艺术，不送贵的，只送对的，小礼物照样带来大订单。

第二十八节 烤红薯 ◎119

王总，您看外面鹅毛大雪，纷纷扬扬。俗话说，千里送鹅毛，礼轻情义重，这本月刊可是在我怀里暖过的，从四十里开外给您送过来的，您摸摸，还烫手哪。

第二十九节 好名字 125

费总，不仅您公司的名字起得好，您个人的名字起得更是绝，暗含金玉其中，必定成功！

第三十节 心无愧 129

别人认为不可能的事，你别放在心上，尽自己最大的努力去做，结果成了当然好，不成也问心无愧。

第三十一节 宝马男 132

王老板，这样说，您就错了，跟着我学，咱俩只能开电动车，您等于倒退了，我要跟您学，至少也能开上宝马啊！

第三十二节 厚脸皮 137

王总，不过据我观察，您的脸皮比我还厚一些，要不然您也不会成为董事长，而我还只是一名业务员，在脸皮厚度方面，我还要向您学习。

第三十三节 势难挡 142

朱总，附近像您这样有实力的有几家？谁不知道您的注册资金，可是一千万啊？买两万多的，您能说出口，我都不好意思卖给您。

第三十四节 考老板 154

王老先生，您叫王强，我已经记住，我的名字您还记得吗？

第三十五节 搞老外 163

碰到外国客户，而你又不会外语怎么办？难道只能等老板的翻译在或者你自己掏钱请个翻译才能沟通吗？

第三十六节 销售截拳道 168

“截拳道”的意思就是阻击对手来拳之法，或截击对手来拳之道，倡导搏击的高度自由。同理，“销售截拳道”是化用其名，指快速迅捷的销售之法，或直截了当的销售之道，倡导销售的随心所欲。

第三十七节 入协会 173

做业务的都知道，这些“上面”的人很不容易见到，一般情况下很少在公司，那么他们去了哪里？你连他们的人影都见不到，怎么办？

第三十八节 白吃喝 178

白吃白喝还能认识老板和经办人，何乐而不为？

第三十九节 参盛会 180

“什么邀请函？你们工作也太疏忽了，把我怎么都忘了？要不是几个朋友说，我还蒙在鼓里，这样的会议怎能少了我？从上海坐飞机赶回来的，要不我找你们领导去。”

第四十节 玩“牛牛” 184

销售也只是人生中的一种活法而已，输赢都要平常心，世上根本就没有常胜将军，也没有单单不败的销售冠军。

第四十一节 人脉网 188

一个人要想成功，不仅仅需要你认识更多的人，更需要让更多的人认识你。

第四十二节 为我们的成功干杯！ 193

和有些人谈生意，不仅仅只限于生意，更在于双方思想的交流，人生观的探讨，价值观的碰撞。和这样的人谈生意，其实就是交朋友，即使生意不成，人情也在。

◆ 上 篇 ◆ ❖ 初出茅庐的菜鸟

第一节 离家园

告慰远在天堂的爸爸，泪别满头白发的妈妈，携妻抱女南下。

2007年11月18号，清晨，我领着妻子和女儿一家三口来到爸的坟前，和爸告别。

“爸，儿今天终于带着您的媳妇和孙女来看您来了。这也是您生前最惦记的事，老是为我早日成家操碎了心，现在您可以放下了。我妈现在身体很好，心情也好。时间过得太快，一晃五年了，您在那边还好吗？爸，下午我们就要走了，去南方，临走儿敬您一杯，我也喝一杯。儿给您磕头了，您放心吧，十年之后，儿子一定会实现您所有的愿望……”

清晨的阳光清澈而温暖，就是在这样一个日子里，我和妻子，抱着刚刚满百天的女儿，含泪告别满头白发的妈妈和亲人，从老家河南南阳一个小山村，乘坐人挨人，人挤人，汗臭、脚臭熏天的大巴车，一路颠簸，经安徽，江苏，向杭州萧山区南山镇进发，开始了我们一家三口的人生新篇章。

远了，远了，熟悉的村庄，熟悉的大山，熟悉的河流，熟悉的天空，渐渐的远去了。远了，远了，我的妈妈，我的弟妹们，我的伙伴们，我的父老乡亲们，渐渐的，远去了，就这样慢慢消失在我的视线中。我不知道，这一走，什么时候还能再回来？泪水模糊了我的双眼。

一路上，望着睡熟的妻女，毫无睡意的我，心里一会儿喜一会儿忧。喜的

是，他们都说南方有钱，打几年工，可以过上好日子；忧的是，从没离开过河南的我，不知能否在人生地不熟的南方闯出一片属于自己的天空。

夜幕降临，漫天星光下的高速路上飞驰着一辆全速行驶的大巴车，明亮的路灯照着我前进的行程，贤惠的妻子和可爱的女儿陪伴在我的身边，让我在这寒冷的深夜有了一丝温暖。我握着妻子的手，望着女儿红扑扑的笑脸，渐渐进入了梦乡。

不知何时，随着不断的有人说“到了！到了！”我们一家三口醒了。颠簸了二十多个小时的我终于到了，天还一片漆黑，大巴车停在了一处厂房门口。当我走出车门，一阵寒意袭来，不禁打个冷颤，这里就是我即将展开新的人生的地方，无论结果是成功还是失败，我都将全力以赴！但我相信，命运不会辜负我的努力！

第二节 闯萧山

萧山经济发达，城市繁华，人杰地灵，怀揣美梦一场，谁会想到，刚开始连个工作都找不到。

来萧山之前，我曾上网查了一下：萧山主要经济指标连续多年位于浙江省县（市、区）首位，综合经济实力位于全国县（市、区）第七位，是中国内地民营经济最发达的地区之一。全区现有民营企业三万多家，其中四家名列中国企业五百强，九家名列中国制造企业五百强，二十八家名列中国民营企业五百强，五百余家年产值超亿元。我看到这些数据，当时非常兴奋，心想这才是英雄用武之地。

秉承历史文脉，萧山人形成了独有的创业文化，造就了“奔竞不息、勇立潮头”的“萧山精神”。从当年的“围垦精神”，到“历尽千山万水、吃尽千辛万苦、说尽千言万语、想尽千方百计”的“四千精神”、“抢上头班车、抢抓潮头鱼、抢开顺风船、抢进快车道”的“四抢精神”、“敢与强的比、敢同勇的争、敢向高的攀、敢跟快的赛”的“四敢精神”，“萧山精神”在不同的历史时期尽管有着不同的表现形式，但都具有“奔竞不息、勇立潮头”的本质内涵。看到萧山人的自我评价，心想，这才是我心目中的英雄。

到萧山后的第一天一家三口出去转着玩，让从未到过大大城市的我们大开眼界，高楼林立，车水马龙，人来人往，好不热闹。眼都看花了，妻子指着远处