

SALES GENIUS

销售天才 GOWER

A MASTER CLASS IN SUCCESSFUL SELLING

[英] 托尼·布赞/理查德·伊斯雷尔 著 种立君 译

Tony Buzan & Richard Israel



销售天才

[英] 托尼·布赞/理查德·伊斯雷尔 著 种立君 译

Sales Genius

A Master Class in Successful Selling

Tony Buzan & Richard Israel

沈阳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

销售天才/[英]托尼·布赞/理查德·伊斯雷尔著;种立君译.
—沈阳:沈阳出版社,2000.10
ISBN 7—5441—1469—4

I. 销… II. ①托…②理…③种… III. 销售学—通俗读物
IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 53003 号

Sales Genius—A Master Class in Successful Selling

Tony Buzan & Richard Israel

Gower Publishing

本书系英国 Gower Publishing Limited 授权,辽宁版权代理公司代理

沈阳出版社出版发行

(沈阳市沈河区南翰林路 10 号 邮政编码 110011)

沈阳市第二印刷厂印刷

开本: 850×1168 毫米 1/32 字数: 180 千字 印张: 8.875

印数: 1—10000 册

2001 年 1 月第 1 版

2001 年 1 月第 1 次印刷

责任编辑: 沈晓辉 杨敏诚

责任校对: 朱科志

封面设计: 傅凯宁

版式设计: 傅凯宁

定价: 20.00 元

前言

几年前，我们出版了第一本有关大脑销售的书——《头脑销售》。当时已经出版的上千本有关销售的书都是强调发展人的左大脑销售技能。我们坚信那些书中只是讲述了一半的技能，所以我们发表了《头脑销售》——讲述在销售中如何使用人脑的全部创造性。我们期待市场对这一革命式销售法的反馈。我们当时的担心就是“现在是《头脑销售》的时机吗？”几个月内《头脑销售》的对外版权被抢购一空。现在已经用汉语、丹麦语、荷兰语、法语、德语、希伯来语、波兰语、罗马尼亚语、西班牙语、土耳其语、英式英语和美式英语出版发行，还要有更多的翻译版本。为了更容易掌握其中的真谛，我们还在一部卡通连环漫画中创作了题目为“超越自我”的宣传。

毋庸置疑，我们在不懈地研究人脑，不久又出版了一系列新的吸引人的材料。

我们终于可以证实——销售才能不是天生的。读完这本书后你会发现成为一名销售天才是多么容易！

我们特别感谢下列人士：销售天才——拉尔夫·罗伯茨（Ralph

Roberts); 我们的杰出主编兼啦啦队长——范达·诺思 (Vanda North); 构思与编辑专家——关·卡登 (Gwen Carden); 我们的朋友及鼓舞者——康妮·戈登 (Conni Gordon); 出色的美工——德·富勒 (Dru Fuller); 专业顾问——特里·布洛克 (Terry Brock); 直觉材料提供者——南希·罗沙诺夫 (Nancy Rosanoff); 最初负责销售《头脑销售》以及有关销售杰作的——埃里克·皮林格 (Eric Pillinger) 和太克 (TACK) 小组; 世界各地的布赞 (Buzan) 中心及有关工作人员; 我们的朋友及边缘思维家——托尼 (Tony) 和米歇尔·多蒂诺 (Michel Dottino); 创造一种新型思维, 学习和交流产业的——克力福·沙夫让 (Cliff Shaffran) 和奎克西尔维 (Quicksilver) 集团; 人脑专家——海伦·怀特恩 (Helen Whitten); 不断给予我们创造性震惊的——迪力谱·木克耶 (Dilip Mukerjea); 相信我们的思维世界观点的——迈克姆·斯特恩 (Malcolm Stern) 和高尔 (Gower) 工作组。对上述诸位我们表示真诚的谢意。

托尼·布赞

理查德·伊斯雷尔

Tony Buzan
C/O The Buzan Centres Ltd
54 Parkstone Road Poole
Dorset BH15 2 PG
England
电话: 44(0)1202 674676
传真: 44(0)1202 674776
电子邮件: Buzan@Mind-Map.com
网址: www.Mind-Map.com

Richard Israel
900 NE 195th Street, Suite 606
Miami
FL 33179
USA
电话: 1(305)655-2675
传真: 1(305)770-0926
电子邮件: Brainsell@aol.com
网址: www.qsilvertlc.com

如何使用本书

本书目的

展示给你如何容易地成为销售天才，尽管你现在认为自己并不善于销售。

如果你现在并没从事销售业务也没关系，其实你一直在销售自己——你的工作观念；让孩子们树立对行为负责的观念；为了获得贷款向银行销售自己；向你的同伴销售你喜欢的餐馆或电影。每个人都在销售，甚至医生、律师和会计莫不如此。在新的全球经济中，不懂得销售的人会把自己廉价地卖掉。

信不信由你，使用这本书阐述的原理的人距离成为一名销售天才只有 100 天。你是一块未经雕琢的钻石，我们将展示给你如何切割和磨光这块钻石，让它具有你所想象不到的价值。

本书结构

对于如何才能使你更好地理解并使用销售天才公式秘诀，我们下了许多功夫。

简洁是繁琐的最后形式。(达·芬奇)

本书分为三部分。第一部分讲述一名成功的销售员要具备的素质。首先我们给你介绍一位真正的销售天才所具备的 12 种特征：

- 1 具有高瞻远瞩的销售远景
- 2 有计划
- 3 持之以恒
- 4 从错误中学习
- 5 相信自己、公司、产品和服务
- 6 专业精通
- 7 有责任感
- 8 有成功的欲望
- 9 具有智囊团
- 10 诚实可信
- 11 具有想象力
- 12 精力充沛

接着你会了解到对于你的大脑和顾客的大脑的最新研究，以及如何把这个新的信息转变为成功的销售。

近几年来，智力不仅仅局限在传统学科的技巧上，例如数学、物理和英语，而是具有较广泛的含义。在“销售天才”中，我们强调 12 种智力因素：语言技巧、逻辑、空间意识、感官、视觉技巧、身心协调、创造、人与人之间的技巧、个人管理、音乐、直觉和技术才能。

我们总结了 60 个问题，帮助你确认已经具备上述的哪些因素，哪些还有待完善。然后，你可以从第三部分中选择一些活动以便巩固优势，弥补不足。把 12 种因素应用在工作中，你将在工作和个人生活中同时获益。

在第二部分，我们展示给你——什么促使潜在顾客消费。我们解释了“痛苦”和“愉快”驱动力以及“全部画面”销售法，即详细解释如何开展独特的销售表现。

最后，第三部分是销售天才日记。我们把销售天才的 12 个特征联系到你的各个行为中。我们把它们分成 3 组。每四个特征练习 33 天——获得一种新的行为的时间。100 天后，这 12 个特征就会成为你事业和个人生活中的一部分。为了有助于观察自己的进步，我们总结了一个自测成绩单，你需要定期填写。这个反馈表明你的进步。

100 天日记给你机会练习销售天才公式的各个方面。每一页都帮你练习新的技巧，保证迅速挖掘出你的天才潜力。

活 动

我们花了数年的时间研究、提炼和创造最有力的练习方案和可能的计划，帮助你意识到你具有的全部潜力。但是，因为这些活动会改变你的生活，你必须真实地操作。也就是说，每天你要完成记录，进行每天的活动；只是粗略地浏览不会起到任何作用。

发誓要完成这项计划是很重要的。就像一位马拉松运动员，为了达到成为销售天才的目标，你必须每天练习，没有捷径。如果你

落后一天，应该马上补上，因为每天的活动都是具体训练你的销售能力，而且你需要时间练习和掌握。

把整册书作为工作簿，而不仅仅是日记。在阅读时，你有好的想法就记下来，在主要词或概念下画线。这有助于复习这本书和把材料长期储存在记忆中。

目 录

前言	01
如何使用本书	01

第 1 部分：什么造就了销售天才

1 销售天才的写照	03
拉尔夫·罗伯茨的故事	03
小结	011
2 销售天才的 12 个特征	013
特征	013
小结	030
3 你的大脑	033
你的沉睡巨人	033
你的大脑功能	035
销售知觉	035
销售分析表	037

销售头脑矩阵	038
销售头脑矩阵分析表	040
头脑销售图	044
小结	045
4 销售能力	047
能力问题测试	047
12 种能力	053
考尼·高登四步法	065
把考尼·高登四步法应用到创造力中	068
小结	068

第 2 部分：什么造就了成功销售

5 远离痛苦，走向快乐	073
痛苦	073
快乐	074
动机：购买拉力	076
应用	078
小结	078
6 全图销售法	081
全图方法	081
现在和未来的问题	082
大脑填充	083

大脑设计结束的方法	084
小结	086
7 拉力	087
反射和受益问题	087
长/短循环	089
记忆周期	089
反馈	090
结束销售	091
巩固决定	092
小结	093

第 3 部分：销售天才日记

介绍	097
销售能力精通进步表	097
培养 12 种销售能力的活动	099
12 种销售天才特征的观察	099
差异	101
小结	102
12 种销售能力活动	103
活动 1：阻碍	103
活动 2：消除	105
活动 3：积极思维	106

活动 4: 改变声音	108
活动 5: 向前与向后	109
活动 6: 双手画	110
活动 7: 成功的想法	111
活动 8: 共同点	112
活动 9: 休息一会儿	113
活动 10: 束带	114
活动 11: 重新组合	115
活动 12: 指导使命	116
活动 13: 感官练习	117
活动 14: 在沉睡中思考	118
活动 15: 关掉电视	119
活动 16: 做游戏	120
活动 17: 想一首歌	121
活动 18: 温度计	122
活动 19: 创造性思维	123
活动 20: 找到新的顾客	124
活动 21: 使我感觉良好	125
活动 22: 创造性洞察力	126
活动 23: 口才训练	127
活动 24: 连线检查	128
活动 25: 大脑加氧	129
活动 26: 走出去	132

活动 27: 重新联系	133
活动 28: 对镜交谈	134
活动 29: 撤退	135
活动 30: 是的!	136
活动 31: 物体分析	137
活动 32: 唱歌	138
活动 33: 闭眼睛	139
活动 34: 完成	140
活动 35: 自身再造	141
活动 36: 消除声音轨迹	142
活动 37: 饮食	143
活动 38: 销售故事	144
活动 39: 2010 年	145
活动 40: 健忘	146
活动 41: 观察人	148
活动 42: 增加销售	149
活动 43: 专注于那幅画片	150
活动 44: 工作间	151
活动 45: 自我商业推销	152
活动 46: 增强身心联系	153
活动 47: 记住顾客	154
活动 48: 音乐秘密	155
活动 49: 关系网	156

活动 50: 压力与松弛	157
活动 51: 隐蔽的信念	159
活动 52: 成就	160
活动 53: 销售分析	161
活动 54: 改变代理	162
活动 55: 学习一些新的事情	163
活动 56: 声音感知	164
活动 57: 观察时间	165
活动 58: 新人	166
活动 59: 列出想法	167
活动 60: 计算机游戏	168
活动 61: 图像数学	169
活动 62: 放松	170
活动 63: 改变形状	171
活动 64: 制图	172
活动 65: 音乐记忆	173
活动 66: 信件	174
活动 67: 智囊团	175
活动 68: 颜色	176
活动 69: 嗅觉成功	177
活动 70: 改变步伐	178
活动 71: 影响范围	179
活动 72: 画图	180

活动 73: 价值	181
活动 74: 专注的力量	183
活动 75: 你的乐感肌	184
活动 76: 创造性准备	186
活动 77: 生活语言	187
活动 78: 空间扫描	188
活动 79: 成为卡耐基	189
活动 80: 强制适合	190
活动 81: 最喜欢的人物	191
活动 82: 寻求	192
活动 83: 视觉	193
活动 84: 组合	194
活动 85: 重新集中精力	195
活动 86: 巨图听法	196
活动 87: 要做的 10 件事情	197
活动 88: 合作	199
活动 89: 味觉	201
活动 90: 最好的时间和地点	202
活动 91: 完美交流	203
活动 92: 成功销售	204
活动 93: 合作信号	205
活动 94: 金钱建立者	206
活动 95: 必备计算机	207

活动 96: 诗感	208
活动 97: 指隙	209
活动 98: 直觉日记	210
活动 99: 合作	211
活动 100: 网页	212
观察日记: 12 种销售天才的特征	215
活动索引	259
销售天才学习要点总结	264
来源	265