



# 99%的人都用错了 销售技巧 实战篇

火速搞定交易关键人，3周拿单的秘密

没有卖不出去的产品，只有被用错的销售技巧！  
没有签不了的合约，只有被用错的业务方法！

目  
森功有  
莫莫著  
译

古吴轩出版社



# 99%的人都用错了 销售技巧 实战篇

火速搞定交易关键人，3周拿单的秘密

目

森

功有  
莫莫  
译著

古吴轩出版社

%

## 图书在版编目(CIP)数据

99%的人都用错了销售技巧·实战篇/(日)森功有著;  
莫莫译. —苏州:古吴轩出版社, 2013.5  
ISBN 978-7-5546-0081-8

I. ①9… II. ①森… ②莫… III. ①销售—方法  
IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第094036号

责任编辑:王琦  
见习编辑:徐小良  
策 划:安安  
装帧设计:王俊波

书 名:99%的人都用错了销售技巧·实战篇

著 者:[日]森 功有

译 者:莫 莫

出版发行:古吴轩出版社

地址:苏州市十梓街458号

邮编:215006

Http://www.guwuxuancbs.com E-mail: gwxcbs@126.com

电话:0512-65233679

传真:0512-65220750

经 销:新华书店

印 刷:北京蓝空印刷厂

开 本:880×1230 1/32

印 张:7.5

版 次:2013年7月第1版 第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5546-0081-8

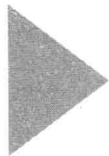
定 价:29.80元



---

## **本年度销售行业优秀畅销书**

广大投资者、企业经理人、一线销售员必读图书



## 测一测你的销售能力

金牌业务员必须要做到的10件事，你做到了多少？请在你做到的选项前面打“√”。

- 永远比客户晚放下电话。
- 多说“我们”，少说“我”。
- 在不了解客户的需求时，尽量让客户说话。
- 确认客户的问题，并重复回答客户的疑问。
- 不要一见面就推销。
- 要满足客户的需求，而不是推销产品。
- 不能盲目跟风，只知皮毛不知肉。
- 对没指望的客户趁早收手。
- 研究对手的产品和服务。
- 不对客户唯命是从。

9-10个“√”：您是优秀的业务员。

6-8个“√”：您只是一般的业务员，业绩平平。

4-6个“√”：您是待训练的业务员。

0-4个“√”：您是刚入行的新手业务员，必须从零开始学习。

## 读者赞声连连

我们公司虽然经常安排业务研习会，但内容都太过抽象，几乎都有实际操作上的困难。偶然的机，我读了森先生的书。他的方法让我一看就觉得一定能马上派上用场，内容不仅实用易懂，而且非常有条理，让我一甩多年的困惑，豁然开朗。

证券投资公司业务经理 39岁 男性





老实说，我实在受够了原本的销售方式。我读了不少书，也参加了各种研讨会，却找不到任何有效的销售方法。就算我照着他们说的方法做，也达不到预期的效果。也就是说那些方法只适合一部分人，对我来说根本派不上用场。这本书的方法很简单，让人觉得值得一试。我现在觉得当业务员是件非常快乐的事。以往就算接触80位客户，顶多能签下2笔合约，但这个方法可以让我签下15笔以上的合约，成果让我非常满意。



IT服务公司职员 30岁 女性

我的嘴巴很笨，最怕打电话约客户。不过，只要照着这本书介绍的方法去做，就算是口拙如我的人，不用多费唇舌也可以成功约到客户。电话约谈成功率竟从原来的0.8%提高到10%。约见之后成功签约的比例也提高到15%。这让我充满自信，我衷心感谢作者。

系统开发公司业务员 28岁 男性







虽然我经常在外跑业务，但是花了3个月都无法搞定一位客户。就在此时，我无意中听说了森先生的黄金好习惯，当下为之一振，于是就按照书上的方法去做，结果才3周就签下了合约。原本业绩拖后腿的我，现在已经晋升到前五名，真的让我很意外。

医药销售公司职员 26岁 女性



用了这本书介绍的方法后，公司领导就对我刮目相看，认为我很不简单，我自己也觉得很光荣。签约的成功率由原来的2%提高到20%，目前正努力朝30%的目标迈进。

房地产销售公司业务经理 32岁 男性



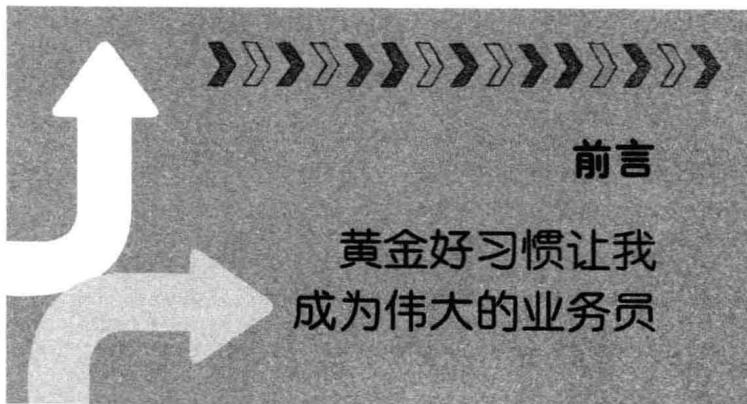



森先生的方法成功率之高，我早就想知道是怎么回事了。我学会了这个黄金好习惯之后，电话约见客户的成功率就从原来的1%提高到20%，之后成交的比率最高达30%。黄金好习惯的命中率实在高得让我惊讶不已。这些方法同时能够缩短商谈周期，提高效率。老实说，我真不希望对手知道这些方法。

信息技术公司业务代表 35岁 男性



99%







## ● 业务员是最适合学习“做人”的职业

我从学生时代就担任家教公司的业务员，毕业后进入富士全录，开始使用“交易关键人攻略法”。到现在我担任各大企业的销售顾问，书中分享的经验是当了一辈子业务员的我认为有些业务员一定要知道的事。

业务员不但要动脑筋，而且要有宽广的视野和充沛的精力，同时还需要具备洞察人心的能力。无论是以前还是现在，我都以这份工作为荣。

我曾经询问过一位优秀的顾问：何谓业务的真谛？这位精通企业经营、财务和行销等商业理论的顾问竟说不出个所以然，而这正是许多业务员面对的状况。

一些即将毕业、正准备找工作的学生甚至表示：“做什么都好，就是不要做业务员。”他们脑子想的大概都是可怕的销售拜访、遥不可及的业绩，或是无止境地打电话找客户，而且还认为业务员就是得对人点头哈腰吧？

遗憾的是，目前的学校教育也将“销售”视为比较低级的工作，并不重视，这实在让人难过。

虽然，见面拜访或电话拜访很痛苦，需要精力，同时还要承受业绩的压力，但销售工作其实不是只有这些。

业务员可以说是最适合学习“做人”的职业。运用智慧和客户心灵相通，才是真正的业务员最应该做的事。然而，很多业务经理培训下属时，因没有好的方法而不得要领。他们一直以来只知道靠精力一决胜负，而无法传授业务工作的真谛和魅力。

因为业绩好而胜任经理的他们，并不一定懂得如何培训下属，或是有什么值得学习的理念。对于由衷热爱业务工作的我而言，他们反而是问题的所在。

这本书虽然是为新手业务员而写，但我希望那些茫然无序的业务经理也看一看。我想：就算已经是经理，应该还是有不少人不懂得如何接触企业高层，并与企业高层洽谈生意吧？



## ● 凭借一个梦想，开始我的职业生涯

我的第一份工作是在富士全录做业务员。之所以选择这家公司，是因为当时富士全录创造的“VBCP制度”（Venture Business Challenge Program，即创投事业挑战计划），让我心中燃起了自我创业的愿望，这也正是我当时找工作的重要原因之一。

入职富士全录之后，我被安排在销售计算机系统的业务部门。对于新进职员来说，比起常见的复印机或传真机之类的商品，计算机系统是非常难卖的商品。

不过，我心想：我大二就在“家教公司”打工，当业务员。当时虽然只是名学生，表现却相当出色，现在就算被分派难度最大的工作，我也绝不会输给一起进公司的同事们的。不仅如此，我还激励自己一定要成为公司金牌业务员。

果然，第一年我就成为了“业务新人王”。

因为从一开始，我就比其他新进同事们懂得如何谈判、提交企划案、向客户推销和谈生意。所以拿下“业务新人王”这



个称号一点也不令人意外。当时我所用的方法就是“穷追猛打业务法”。那时的我深信见到越多的客户，就能谈妥越多的生意，其实就是所谓的“乱枪打鸟”的推销方法。事实上，这样的做法在某些时候也确实是有有效的。

最开始我靠着打电话、发邮件、发传真、直接上门拜访以及主动接触前来参加研讨会的客户来完成业绩，后来则是通过网络发送产品简介、电邮杂志或通过电子邮件进行广告销售等方式来提高业绩。只要客户稍有回应，我就会主动上门拜访，设法谈成生意。那时，我比谁都要早上班，只要有时间就去拜访客户，每天都会工作到深夜。

虽然每天晚上都要应酬，但第二天早上我还是比所有人都早到公司。即使那时我很年轻，体力尚可负荷，却也知道这样的方式很难走得长久。更重要的是，我虽然成绩斐然，但每天非常忙碌，感受不到真正的成就感。

现在，我回头重新审视当时的状况，发现自己以往的做法非常短视：只做眼前的工作，其中有许多工作都是毫无价值的杂事，没有为自己的将来保留有价值的时间。

当时富士全录整体的工作环境非常好，时间长了，我因为整天忙碌眼前的工作，完全忘记了刚进公司时想创业的梦想。不！应该说是迷失了方向。现在回头看看自己在富士全录的那段时光，深感自己能有那样的成绩大概已经是极限了，不可能再有成长的空间。

