

从草根到精英



SOHO中国百万级销售员全访

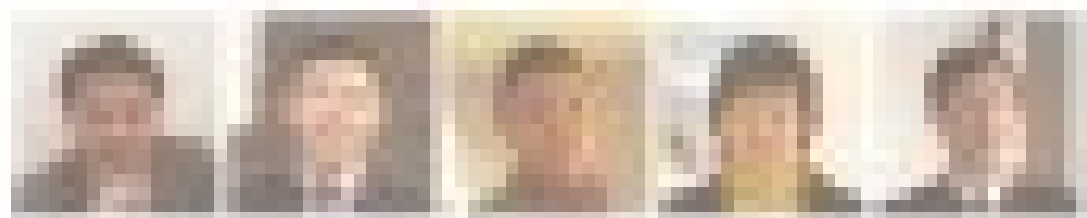
和你一起探讨：什么是最棒的销售？如何成为一名收入过百万的销售精英？
如何打造一支所向披靡的超级销售团队？

SOHO中国 编著



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

从草根到精英



SOHO中国百万温情售民全访

SOHO中国百万温情售民全访
SOHO中国百万温情售民全访

2008年10月

从草根到精英

SOHO中国百万级销售员全访

SOHO中国 编著



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

图书在版编目(CIP)数据

从草根到精英: SOHO 中国百万级销售员全访/SOHO 中国编著.
—北京: 当代中国出版社, 2009. 5
ISBN 978-7-80170-834-2

I. 从… II. S… III. 房地产—销售—工作人员—生平事迹
—中国—通俗读物 IV. K828.9-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 063075 号

出版人 周五一
策划人 陈 非
统 筹 洋智中国传媒 X 策略 www.media-X.cn
责任编辑 宗 边
特约编辑 代宝峰
版面设计 美好工作室 www.good2002.cn
封面设计 古 手
出版发行 当代中国出版社
地 址 北京市地安门西大街旌勇里 8 号
网 址 <http://www.ddzg.net> 邮箱: ddzgcbs@sina.com
邮政编码 100009
编辑部 (010)66572152 66572264 66572154 66572155
市场部 (010)66572281 或 66572155/56/57/58/59 转
印 刷 北京画中画印刷有限公司
开 本 787×1092 毫米 1/16
印 张 8.25 印张 插图 350 幅 105 千字
版 次 2009 年 5 月第 1 版
印 次 2009 年 5 月第 1 次印刷
定 价 38.00 元

版权所有, 翻版必究; 如有印装质量问题, 请拨打(010)66572159 转出版部



三里屯SOHO效果图



销售是企业的突围之路

潘石屹

从中国近30年来的发展来看，最大的变化就是完成从计划经济向市场经济的过渡，到了今天，已经形成以市场为主导的经济环境。而市场最核心的就是销售，如果不重视销售，企业在社会中的生存就会出问题，甚至会没有了生存资格。

从最近一年发生的事情来看，全球发生了百年不遇的金融危机，这对每一个公司和个人来说都是一个巨大的冲击和影响，会让很多事情发生变化，中国就处在这个变化和影响下。这种影响所表现出来的特征就是过剩，几乎所有东西都过剩，商品过剩，劳动力过剩，生产能力也过剩……在这种环境下，企业要突围，路在哪里？这个问题所有的企业都在探索和思考。其实真正的路就是市场，就是销售，只有通过市场才能够真正走出去，赢得在经济危机中生存和发展的机会，其他的途径都不能彻底解决企业的问题。无论是取得政府的优惠政策也好，获得政府的支持也好，或者能够取得一些银行的贷款，等等，这些都只是在短期内有效的，是靠外力输血，而不是企业自己获得造血能力，不能够根本解决企业在金融危机环境下的生存和发展问题。所以，销

售是至关重要的，只有产品销售出去了，这个企业才是健康的，才能够度过危机。如果产品销售不出去，这个企业就会在这次全球金融危机中被打垮。

对SOHO中国来说，销售在全公司的排位始终是在第一梯队的，是紧紧面向市场、面向客户的。作为一个公司的董事长、总经理、副总经理，头脑中首先要有的就是销售，一个企业只有以销售为先导，以市场为先导才能健康发展。

“销售为先”，就是根据销售、根据市场来确定公司所有的计划。

同时，销售也是双向的，一方面要把我们的产品推销出去，销售到市场中并且得到客户的认可；另一方面，还要把市场上客户的信息和需求反馈到公司。对房地产来说，我们需要取得什么样的土地，要制造什么形态的产品，要开发什么户型等都是通过市场反馈回来的信息来确定的。

长期以来，提到销售，我们往往会有两个误区：

第一，有人认为不通过销售也可以让公司发展壮大。这是过去四五年时间资本市场对房地产公司的评价，他们认为不用考核房地产公司的销



售额和销售力度，只看它的土地储备就可以了。这实际上是在经营的过程中短路了，没有完成循环，只有完成从征地、建设、设计到销售的过程，才是一个良性循环。如果只是拿着土地到资本市场圈钱，这就是泡沫，最终是不会成功的。

第二，社会上对销售工作存在误解。其实，销售对一个成长中的年轻人来说是最好的锻炼机会，因为它的接触面很广，接触到的是方方面面的人、形形色色的事。对于一个刚毕业的大学生来说，如果有销售的经验是一件特别好的事情，对他（她）各种能力的提高和培养确实会起到很大的促进作用，进步也会非常快。同时我们也看到，销售不可能是一个终身的职业，销售不可能像律师、会计师一样做一辈子，因为销售是一项需要激情的工作，而人不可能永远保持激情。

我们SOHO中国有一支最优秀的销售队伍，他们是从末位淘汰中大浪淘沙走过来的，经历了市场的洗礼和锤炼，这个团队里集合了一些能迎接任何挑战的年轻人。我们的销售队伍是通过市场去选择的，由市场去选择我们优秀的产品，同时也由市场去选择我们最优秀的销售人员。只有

市场的选择是最公正的。我们没有什么年龄、学历和北京户口等各种各样的限制，把大家都放在同一个起跑线上竞争，英雄不问出处，付出多少就会有多少回报。在这个空间里，市场只认你的能力和努力。

到现在为止，我们销售最好的办法就是末位淘汰制。一些人可能原来是一个非常优秀的销售人员，做一段时间后就没有热情了，对这个行业不感兴趣了，或者还有别的各种各样的原因，表现就没有原来那么突出了，可能就会离开这个队伍，同时会有新鲜的血液补充进来。末位淘汰制我们实施了十几年时间，具体细则根据企业的发展和企业文化的丰富不断在调整变化，但大的原则没有变，因为我们认为末位淘汰还是最市场化的办法，不是由某个人去评价他（她），是由市场去评价他（她）。

我们这个队伍中有过很多传奇人物，他们在这里从纯粹的草根走向自己人生的高峰。这本书就记录了我们这个队伍中税后年收入超过百万的销售员们的成长和经历，他们都没有非凡的背景，但他们经历了精彩的销售生涯并且成为其中的佼佼者，我为他们骄傲。

目录

第一章 好品质

“如果你一心想的只是赚钱，反而赚不到钱。而只有那些具有真诚和诚实等好品质的人，才能够真正把事做成。”

004 金怀南
“真金不怕火炼。”

008 康茵
“秘密就是坚持！”

012 王婷婷
“耐心让机会不溜走！”

016 张晓强
“诚实是一切美德的基础。”

018 高宏
“满足自己的好奇心，才能做出好成绩。”

020 杜一诺
“勤奋、努力、坚持下来，一定会有收获。”

022 李治
“我不是一个安于现状的人。”

026 严承民
“我喜欢挑战，奋斗目标很明确。”

第二章 学习与成长

“爱是第一只桶，自信是第一桶金。在SOHO中国我们坚信，不断学习是你的职业生涯及个人发展的核心一环。”

032 魏青山
“我经历了SOHO中国所有项目。”

042 陈浩
“用心是成功的基石。”

044 牛珊珊
“首先推销自己。”

046 杜佳蓉
“工作让我更自信。”

048 尚菲
“和客户交往像家人。”

050 金凤
“成功在于积累。”

052 李楠
“勇者无畏。”

054 赵中华
“天道酬勤。”

第三章 价值观

“真正的创新一定是价值观的输出。设计是最值钱的商品，我把设计和创意也都一起卖给了顾客。”

060 马锦

“成功是一种和谐。”

062 张磊

“永恒的得与失。”

064 俞箐

“我的目标，我能实现。”

066 袁泉

“成功是纵向的！”

068 安璐

“为梦想打拼。”

072 李铭

“寻找改变命运之路。”

076 宗邵静

“用阳光的心态，积蓄踏步人生舞台的力量。”

078 雷苹

“有比佣金更让我满足的东西。”

080 杨

“态度决定一切！”

第四章 最适合的制度

“高薪酬和明确的奖惩制度，是公司管理的根本。我们的原则是，注重发挥员工的创造力，杜绝形式主义，管理模式国际化，奖惩制度分明。”

086 温锋

“平衡物质和精神两只翅膀。”

092 左山芝

“压力是最大的挑战！”

094 薛鹏

“在魔杖下学跳舞！”

096 向晖

“因为有你，心存感激。”

第五章 团队协作

“为所有不甘平庸的年轻人搭造无限的发展空间，SOHO中国等待着更多青年才俊共创辉煌！”

102 贺亚楠

“从摇滚青年到最年轻的总监。”

110 刘蕊

“我是一个居安思危的人。”

114 郭凝遥

“做益人之事，才不枉此生。”

118 周洁

“对工作负责。”

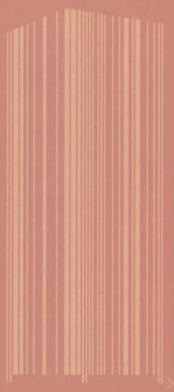
120 赵敬川

“面对失败，敢于失败！”

122 杨勇

“永不放弃！”





第一章

好品质

“如果你一心想的只是赚钱，反而赚不到钱。而只有那些具有真诚和诚实等好品质的人，才能够真正把事做成。”

——潘石屹



金怀南

“真金不怕火炼。”



康茵

“秘密就是坚持！”



王婷婷

“耐心让机会不溜走！”



张晓强

“诚实是一切美德的基础。”



高宏

“满足自己的好奇心，才能做出好成绩。”



杜一诺

“勤奋、努力、坚持下来，一定会有收获。”



李治

“我不是一个安于现状的人。”



严承民

“我喜欢挑战，奋斗目标很明确。”



金怀南

“真金不怕火炼。”

“从一名出色的医生，参加过联合国开发计划署（UNDP）援非志愿者行动，到投身房地产行业，前后的经历大相径庭，很多人都很诧异，但是我觉得这就是我的人生！”

挑战自我 毅然选择转行

“也许是我比较淡定，刚刚和我接触的人，很少有人会说我是商人，他们会说，‘你像是一名老师或者干部什么的！’我告诉他们我以前确实不是商人，而是一名医生，有12年的从医经验，还参加过联合国开发计划署（UNDP）援非志愿人员专家行动。他们都很惊讶，其实连我自己都没有想到会投身商界。人生最大的挑战就是超越自我，转行的挑战，在我看来，就是超越自我的一部分。”

在SOHO中国，人际关系很简单很单纯，这也是我喜欢留在这里的重要原因。大家在一起磋商，制定出公平、公正、公开的制度，然后去实行。就事论事，不会纠缠于人事矛盾中，大家团结合作，就这么简单。这种和谐的气氛是非常值得品味和留恋的。

今年以来，国内外的经济形势每况愈下，但是我的团队销售额在SOHO中国是第一，我也不知道这是第几次了。现在想想，我觉得投身房地产业的选择没有错，这里更能实现我的自我和社会价值，

让我再次选择，我还是选择地产，并且还会选择SOHO中国。”

销售中，什么是真金？

“不少人问我，销售中什么最重要？回想起来，我觉得首先是诚信，即诚实可信。我们的团队能取得骄人业绩，这当中，我们不光付出了非常大的努力，而最重要的是我们的诚信，也就是按潘总要求的‘对客户不说一句假话’，才能让客户接受我们和我们公司的产品，同时需要勇于面对挫折，时刻了解并紧跟市场的变化，紧贴客户的心。”

其次，是自信心。这里的自信心包括两个方面，一方面要对自己有信心，对自己的销售能力有信心，另一方面要对你所在的公司有信心，对公司开发的楼盘充满自信。每个公司的发展都是员工齐心协力奋力拼搏的结果，这种齐心协力靠的是员工对公司的信心。在这方面公司常组织各种相关的培训。

第三，是有定力。一个人有定力，就是不要被



一时的利益驱使，这样才能在你从事的某一方面积累一些指导人生的经验。有定力才能像金子一样经受住野火的考验，不管野火怎样燃烧，真金等待的就是野火悄然熄灭的那一刻，重现光耀。

在‘SOHO现代城跳槽事件’中，也许正是定力让我和同事先稳住阵脚，然后从人员招聘，架构的及时调整，谣言一步步地消弭，渡过了一个又一个难关。

第四，强烈的服务意识。不管是在销售前，连一次面都没有见过，销售中，开始慢慢接触，以及售后服务，让客户成为永远的朋友，各个环节都是服务意识在其中贯穿。当你坦诚地抱着一颗服务意识的心时，你才能贴近客户，才能真正了解客户的需求。

第五，协调能力。良好的协调能力，是发挥团队能力的集合器。有意识地锻炼团队凝聚力也非常重要。为了摸索市场变化和发展客户网络，我们经常到外地销售拓展和考察当地的市场，如到山西、内蒙古、陕西和河北等地。每一个赛季销售任务其实都是在考验我们团队的自信心、坚持力、思考力和执行力。”

为客户的理财计划“把脉”

“12年的从医经历，让我感悟到，医生最难得的品质就是淡定，做到得意时淡然，失意时泰然，无论遇到多难多怪的病症，医生自己首先不能慌。对于病人来讲，医生是专家，也是救世主。其实，在房地产的销售工作中，我发现这一点也是适用的。对于客户来讲，拿出钱来投资，就是需要有专家说出来能令他信服的专业观点，而对于那些已经进行了错误投资，或者有着错误投资观念的客户来说，你的及时纠偏对他来讲就是救了他。

曾经有一个客户，在建外SOHO购了将近

3000万的商铺，交了预付金500万后，就一直没音信。公司看到他已经违约了，打算重新把楼收回。销售员找到我，问我该怎么解决，我们就跟客户联系，详细了解情况。原来这个客户当时正投资汽车行业，资金周转遇到了一些问题，当时签约是想用房产做短线投资，只要短期内有回报他就想重新出手，但由于当时是不允许客户进行这样短线炒房的，所以他处于犹豫和进退两难的状态中。

仔细地‘把脉’之后，我根据他的具体情况给他提供了我的专业理财建议，就是放长线钓大鱼。投资房产一定不要只图短期的利益，要进行长远打算，我还详细地为他做了投资规划和回报分析，最终这一客户听取了我的方案。事实上，后期的收益也的确远比他原来想的多要几倍。后来他又购买了我們一层写字楼。现在，我们成了好朋友。对客户来说，我们不仅卖给他们房子，有不少客户还会把我们当成他们的理财顾问。

帮客户理财并不是我们的本职，但是，公司却很支持我们这样做，因为这样可以很好地体现我们的销售理念——最终让客户满意。只有让客户最终满意，我们才能保持骄人的业绩。其实，这些每个人都能够做到，就是心里想的永远是客户，帮助客户详细地了解市场，为客户选择最合适的。”

钱只是用来取暖的微火

“‘钱为身外之物，够用就可以了。’——这是我经常提到的，我从来不抽烟，不喝酒，也没有任何不良嗜好，也许这也是在做医生时留下的健康习惯吧。经常有人就问我，‘你生活这么简单，肯定攒了很多钱吧？’其实我是一个看财富很淡的人，我从来不看工资单上的明细，只是看看总数，随手就扔掉了。我追求财富，是因为我认为财富是

“有定力才能像金子一样经受住野火的考验，不管野火怎样燃烧，真金等待的就是野火悄然熄灭的那一刻，重现光耀。”

一个人人生价值的体现，在满足自己需求的时候，还能用财富去承担更多的家庭和社会责任，为什么不去追求呢？

从联合国开发计划署（UNDP）援非志愿者活动到欧洲游学，这些经历都让我得到了各种好品格的锻炼，从而更加淡定地面对成绩和挫折，更加成熟地面对风险，承受力和耐力都有所提高。在志愿者活动中，撒播爱心的社会责任感，与SOHO中国倡导的‘爱是第一只桶，自信是第一桶金’的人生哲学不谋而合。

现在我还是喜欢投身到一些公益活动中，把自己的事情做好的同时，成就了自己，也尽到自己的社会责任，我觉得这才是真正有价值的人生。

有幸的是，我的任何选择，家人都非常尊重并支持我，他们在背后给予了我很多勇气和力量。”

野火熄灭之时，真金耀眼夺目

“最近我们的同事经常会问：‘总监，你看这经济危机到底什么时候能过去啊？’说老实话，这一次是全球性的金融海啸，与10年前的东南亚局部金融地震完全不一样。人们出于量入为出的心理，不敢消费了，也不敢贸然投资了，市场人气明显在下降。这些日子，我们的团队也一直在商量对策，如何维持我们的业绩不下滑，也正是我们都想知道的。

经济危机的确带来了不少恐慌，但是凭借经验和一种做医生时就已经练就了的淡定，我想想说，危机什么时候能真正过去，大家都说不准，但是我可以肯定的是，危机就像突发的一场野火，在野火逐渐熄灭的过程中，真金就会亮出耀眼夺目的光泽，那时机会也就来临了。”

