

提升销售十大法则

Ten Knockout Strategies
for
Selling More of Anything

[美] 戴夫·安德森 著
裴凤敬 译

南方出版社

对本书的赞誉

“超棒的内容和简洁明快的版式让任何读者都能从这些销售法则中受益匪浅。”

——彼得·瓦尔迪先生，里格·瓦尔迪汽车
零售公司的前主席和首席执行官

“这本创新、务实、简洁的小书将帮你度过最重要的营销成长阶段，是营销管理者和营销新手的最佳行动指南。”

——詹姆斯·斯特科，《罗斯福的领导艺术》的作者

“想坚持到底并且成为销售冠军吗？本书提供了大量的重要策略，让你在竞争中立于不败之地。”

——兰迪·彭宁顿

《结果法则！建立将竞争驱之于外的文化》的作者



对本书的赞誉

Book Review

“不要被这本小书单薄的外观所欺骗——里面可全是销售专家的真知灼见。忘掉那些销售和管理理论，这本小书正中你事业的核心——你要做的事就是成功！马上就读并且运用这些法则——它们将令你受用终生。”

——保罗·麦科德

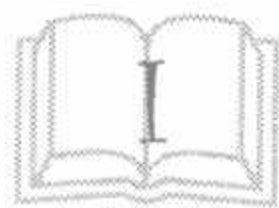
《实现百万美元的销售收入》的作者



序 言

您要适应快节奏的职场生活，同时又要为人父（母）、为人夫（妻），结交朋友，应酬同事，太多的事情分散了您的时间和精力，您确实需要有效的知识来提高自己的处世技能。这种知识要立竿见影，没有天花乱坠的不实之言，不带学术腔调，简单易学。那么，本书正是您所需要的。

全书由十大法则组成，每个法则均切中问题的关键，提出了丰富翔实的策略，可以让您马上活学活用。每一个法则里都有特别提炼出来的“成功秘诀”，帮您加深理解，巩固所学所思。作者经历过的销售“故事”也会让您感同身受，把它们和您的工作一一对照，了解这些策略的真正实践过程，会让您的销售业绩得到更大提升。总之，在本书中您会发现在销售领域行之有效的实战法则，它们是为您的销售生涯带来飞跃的催化剂。



每章结束的部分都附有一系列以行动为导向的“自我提醒八问”，很好地总结了每一法则的核心点，便于您查找和回顾。我建议您反复阅读这些问题，将它们熟记于心，从阅读这本书开始吧，让自己成为更出色的销售人员，将这种学习逐步变成一个不断完善自己的过程。

最后，我想提醒读者：尽管本书推荐的诸多策略深入浅出、易于实践，但要真正用好这些策略仍需要您的艰苦努力。不过，成功是值得去付出的，您会发现“十大法则”让自己的努力变得切实可行、充满了乐趣，并赢得了回报。

戴夫·安德森

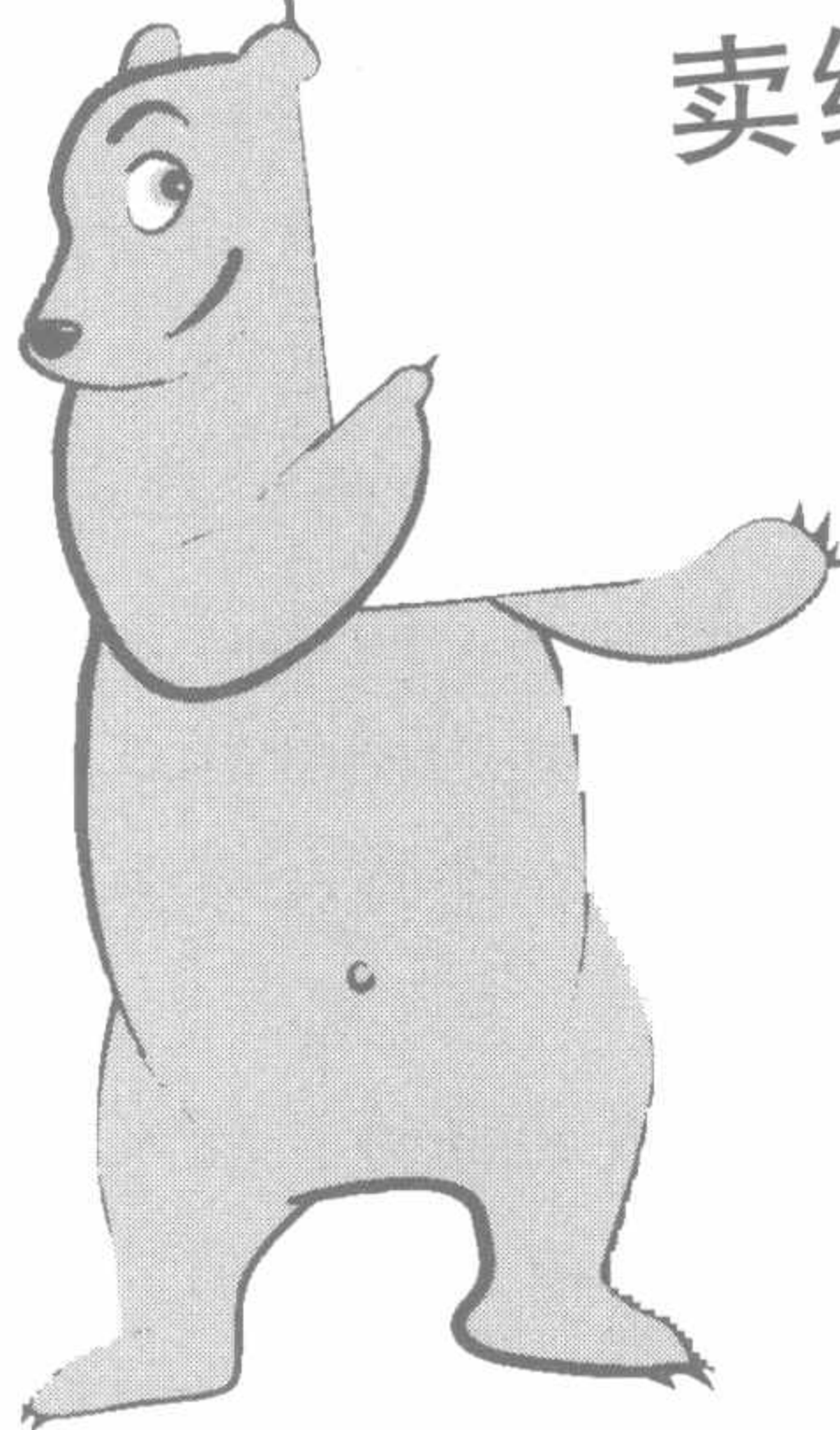


目录

法则一	把第一件商品卖给自己	1
法则二	推销商品之前首先要推销自己	11
法则三	态度决定一切	21
法则四	销售过程中要注意倾听	35
法则五	少即是多	47
法则六	抓住提问的金钥匙	57
法则七	消除客户的异议	71
法则八	制定计划并反复检查	81
法则九	如何决策	93
法则十	融会贯通你的销售法则	105

法则一

把第一件商品
卖给自己



◇ 开篇曲

我的理想曾经是长大以后成为一名医生。然而，在八年级的时候，历史课上的一场辩论赛改变了我的想法。在比赛过程中我发现自己非常喜欢辩论并且擅长于此。我思维敏捷并且善于表达。正是因为这一点，我决定以后当一名律师。高中毕业时，急于挣钱的想法充斥我的大脑，之后我毅然决定不再读大学，而加入了家族的餐馆生意。一段时间后，餐馆里繁重的工作和过低的收入促使我寻找更能够发挥自己“天赋”的工作——销售。

回想起来，这种“天赋”在我年少时就已经显露，那时我喜欢挨家挨户地卖报纸，在汽车展销会上推销汽车护理用品……然而，在我放弃餐馆生意并为找到一份自己真正喜欢的工作而兴奋的同时，我也感到一种挥之不去的失落感。毕竟，我一度想成为医生、律师、餐馆企业家，而现在，我却要去做销售员，在我的思想意识里，销售不是一份真正的“工作”，没有工作的或者刚刚丢掉一份好工作的人才去做它。

然而，做汽车销售的第一个月，经过我的努力，收入就比那些教授们的收入还要高，而我也的确没有见到他们的荣幸——当我决定去餐馆以后，我就再也没有进过大学的校门。



◇ 销售，获得高薪的职业之一

在销售工作的起步阶段，一部分销售人员满怀信心，但是他们缺乏一定的销售技巧；而一部分销售人员缺少销售“天赋”，即不善于和他人交往；还有一些销售人员，在没有经过任何指导和培训的情况下，被公司硬生生地抛到销售工作中。在这样的背景下，出现大量平庸的销售人员是无可置疑的。如果你对销售感兴趣、懂得销售、情感上成熟、渴望成功并具有天赋，销售会成为你获得高薪的职业之一。

不过，我要说明的是，你现在在销售行业做得不好，绝不意味着你没有做销售的天赋，因为天赋是潜在的，需要好好开发，本书正是指导你完成这个工作。

你靠什么来谋生无关紧要，重要的是你如何经营你的一生，这才决定了你的成功与快乐。



◇ 销售，并不像看上去那么容易

没过多久，我发现，那种认为销售是在人们找不到更



好工作的情况下，退而求其次的想法是错误的。很多失败的销售人员，他们从来没有在工作中长期培养起纪律、技巧或者情感上的成熟度。更令人感到惋惜的是，这些失败者中的大部分都有天赋，但是他们从来没有好好利用这种天赋。像其他职业一样，成功的销售人员也需要通过学习大量的知识、在实践中不断接受教育，来保证自己具有独创性的思维和高效率的工作态度。从另一方面来看，长时间的工作、不间断的竞争压力以及不能处理被客户拒绝的失落感，也造成了销售人员的失败。

这本书所包含的销售技巧都是基本的、经过实践检验的。你要知道，销售没有简单、快速、不需要付出的捷径可走。获取成功并不是一件很容易的事，这个过程要求新的习惯、纪律和思维方式。

制 胜 之 道

1. 胆小的人不适合做销售。与那句老话“人人都能做销售”正好相反，如果你能够成功地做销售，那么在商业领域里就没有你做不到的事情。





专业的销售人员从来不会长时间失去工作。他们时刻被需要，他们几乎可以在任何地方、任何时间得到一份工作，而且业绩良好。

2. 销售这一职业拥有无限潜力，利用你从中得到的收入来交学费是天经地义的。不管你是销售新手还是经验丰富的老手，当你停止为开发自己的技能和天赋付费的时候，也就是你自己不再进步、你的收入停止增长的时候。



“你可以先付钱再消费，或者先消费再付钱。无论哪种方式，你都得付钱。稍后支付的问题在于价格更高了，因为你得付利息。”

——约翰·C·麦克斯韦尔

3. 你只有认真对待销售这份职业，你才会获得高收入。如果你把销售看作是一份情非得已的工作，那么你的潜力将不会有所发挥。不过，如果你认为这种职业要求很高的技巧，

很少有人能做得出色，那你就会给予它应得的尊敬，你才有可能获得更满意的收入。



“你是什么样的人，就会有怎样的表现。”

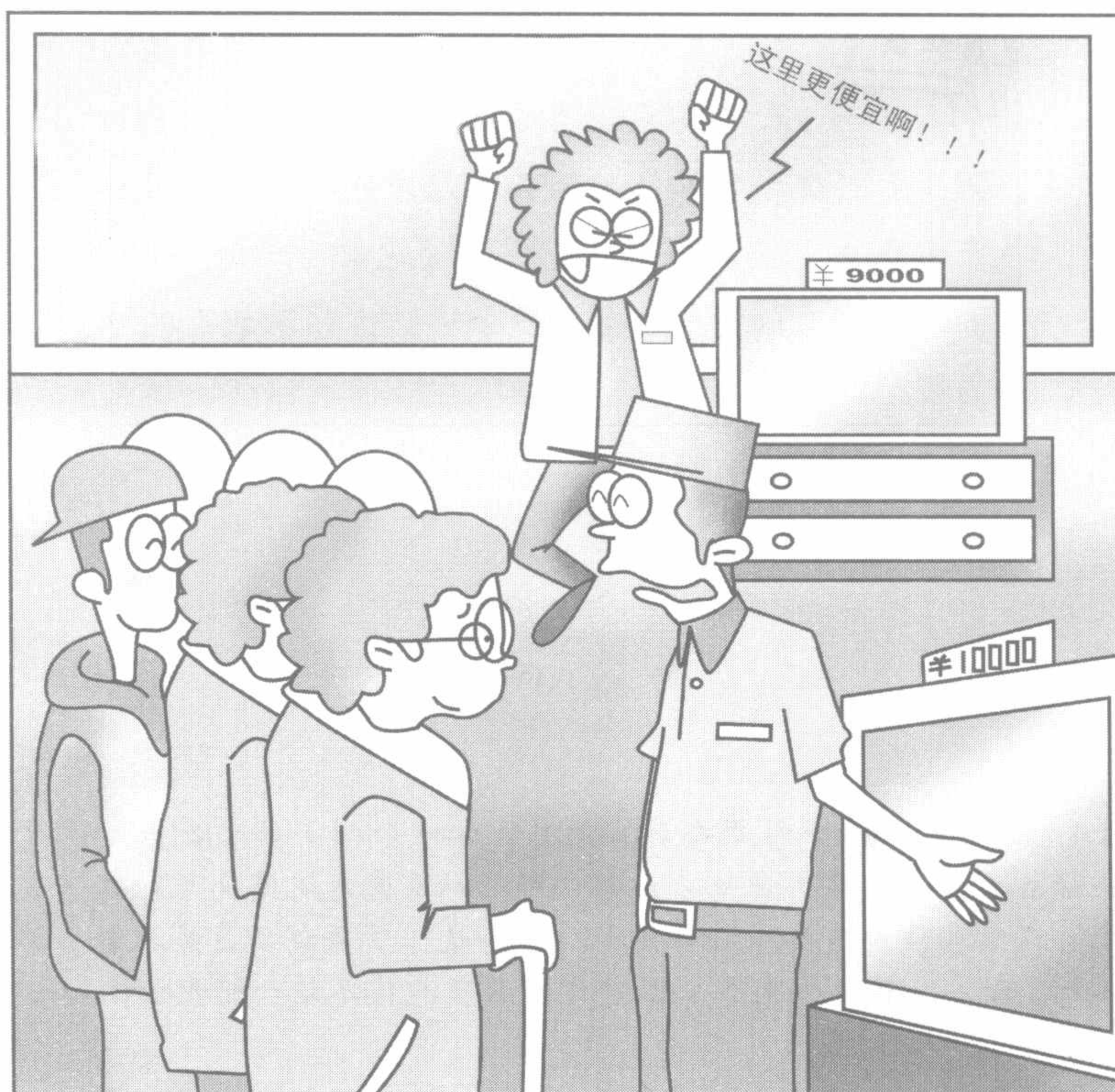
——金克拉

4. 如果你已经拥有一份成功的销售事业，那么继续对销售保持兴趣、投入热情的最好方式就是继续在这方面做得更好。当你觉得疲倦、厌烦或者不再喜欢销售的紧张感而在精神上对它放弃的时候，销售就变得毫无乐趣了。



争取做得更好是销售人员毕生的追求。

5. 遵守“与众不同”的法则。这个法则表明，你越是从其他销售人员中脱颖而出，人们对产品价格的敏感度就越低，因为他们在你身上看到了更高的价值。相反，你与其他销售人员之间的差别越小，人们对产品价格的敏感度就越高，因为如果你和每个人都一样，人们在决定是否购买产品时就会把注意力放在如何用更低的价格拿到它这个问题上。



客户对你的印象如何，决定了他们对你的产品的兴趣。良好的印象甚至还会降低他们对产品价格的敏感度。



“与众不同”的法则是一种销售优势法则，就好像一匹在比赛中险胜的马要比第二名多赢十倍的钱。但并不是说这匹马要比第二名好上十倍。相反，它说明了这样一个道理，即一个细微的优势也会在竞争中给你带来成倍的力量。



在你回答这些问题之前，我要给你一个小小的忠告或者说是提醒。我可以非常骄傲地告诉你，那些认真完成这些问题的销售员们，销售业绩都有非常棒的增长，要知道，了解自己是提升自己的基础。现在，快拿起笔吧，提升你的销售业绩从这一刻开始！

1. 你想要一种什么样的职业生涯？

.....

.....

2. 什么使你相信自己擅长做销售？

.....

.....

.....

3. 作为一名销售人员你最大的优点是什么？

.....

.....

.....

4. 你认为怎么做可以让你在销售行业获得更高的收入？

.....

.....

.....

5. 第四个问题的答案是你实际上可以控制的事情，还是要依赖于外界条件的改变？

.....

.....

.....

提升销售十大法则

Ten Knockout Strategies

6. 十年之后，你还会处于销售行业或与销售相关的领域吗？
你继续做销售工作的原因是什么？

.....

.....

.....

7. 你会自豪地告诉陌生人你在做销售吗？

.....

.....

.....

8. 你认为“销售员”和“销售专家”的关键区别是什么？

.....

.....

.....

法则二

推销商品之前
首先要推销自己

