

销讲塑造超级演说家
销讲具有神奇的能量

XIAOJIANG
DE LILIANG

销讲的力量

邱楷能◎著

招商、融资、演说、众筹
都离不开销讲！

销讲带来财富，销讲实现梦想
企业做大做强的秘密，尽在《销讲的力量》！



中华工商联合出版社



销讲的力量

邱楷能◎著

XIAOJIANG
DE LILIANG

图书在版编目(CIP)数据

销讲的力量 / 邱楷能著. —北京: 中华工商联合出版社, 2018.4

ISBN 978-7-5158-2250-1

I. ①销… II. ①邱… III. ①销售-口才学 IV.
① F713.3 ② H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第053329号

销讲的力量

作 者: 邱楷能

策划编辑: 胡小英

责任编辑: 李 健 邵桃炜

封面设计: 国风设计

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市九洲财鑫印刷有限公司

版 次: 2018年5月第1版

印 次: 2018年5月第1次印刷

开 本: 710mm×1020mm 1/16

字 数: 180千字

印 张: 14

书 号: ISBN 978-7-5158-2250-1

定 价: 42.00元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座
19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系
联系电话: 010-58302915



十三年前，我高职毕业后由于家庭贫困，不能继续学业。无奈之下我随着打工的人群来到深圳，但是由于我一没技术，二没学历，找不到好工作，为了生存，只能去建筑工地做小工。

在建筑工地每天要干十二个小时的活，每天的工资是六十块钱，挣的是辛苦钱。在辛苦工作时，我常常想这难道就是我一辈子的命运吗？不！我不认命，我必须对命运说“不”，我要改变自己的命运。

如何改变自己的命运呢？我当时也很迷茫，不知道如何去做。然而，有一天下午，天突然下起了大雨，工地上干不了活，工头让我们休息。雨停了后，我没有像其他工友那样喝酒、打牌或睡觉。我喜欢读书，经常一个人去深圳龙华书城看书。那天下午来到书城，我翻看了几本书后，天已经晚了，我准备离开书城。但是，当我走到书城一楼的门口时，突然发现门口挂了一条横幅，横幅上写着“今天晚上七点，有一个露天的演讲”。

看到这个横幅，我决定留下来听这场演讲。可以说，这个我一时的决定改变了我的命运。确切地说，是这场演讲中的两个观点改变了我的命

运。这两个观点是：一、要改变命运就要学会销售；二、要征服世界就要学会演说。当听到这两个观点后，我深深地被震撼了。我当时正在苦苦寻找改变命运的方法，没想到命运之神把手悄悄伸了过来，我决定抓住命运之神的手，从事被认为是全世界最具挑战性的工作——无底薪推销员。

此后，我辞去了建筑工地的工作，开始从事销售。今天我非常感谢当初的决定，让我从一名建筑工地的小工，成为站在讲台上对台下上万人进行演说的演讲者；从在工地上每月收入一千多元人民币，到演讲出场费达到三十万元人民币；我从一开始的自行车推销员，到成为劳斯莱斯车主；从高职毕业生到畅销书作者；从无名小卒到颇有影响力的演说家。我的命运之所以会发生如此大的改变，都在于我十三年前做的决定，即我要成为超级演说家。

从事销讲工作之后，我95%的业绩都是靠销售获得的；我创造的95%的财富也是通过销售得到的。可以说，是销讲让我白手起家，不仅让我创造了财富，也改变了我的命运。

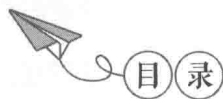
现在销售行业 and 培训行业都很重视销讲，销讲表现出来的销售力量是巨大的。有一家新能源汽车厂商请我去做销售演讲。每台汽车的售价是54800元人民币，当时有280个潜在客户。我在2个小时里卖出了181台汽车，这就是销讲的力量。

当前，销讲越来越受到各行各业的重视，它是对传统营销方式的突破，对于销售来说是很有进步意义的，它在未来肯定会有很大的发展，是未来销售行业的趋势。未来谁善于销讲，谁就能在树立品牌、提高产品知名度、扩大产品销售上占得先机。

现在很多年轻人都渴望成功，但是却不得其门而入。为了帮助更多的

人，我决定将我十三年来的销讲经验编成此书奉献给大家，希望能起到抛砖引玉的作用，让你走上成功之路。

当你还有梦想，还有追求；当你不相信命运，想要改变自己；当你想提升业绩，并想成为超级演说家，你可以读读这本书。



第一章 观念篇——学会销讲的好处

销讲与普通演讲的区别 // 002

演说力等于影响力 // 005

公众演说是推销的最高境界 // 008

通过演说能推广你的产品 // 011

销讲是销售产品较快的方法 // 015

学会销讲，做一流“批发式”推销高手 // 018

用演说改变你的命运 // 022

第二章 修炼篇——道术兼并，内外兼修

演讲的原则 // 026

演讲的方法 // 030

演说具有说服力，演讲才有影响力 // 033

演讲具有逻辑性，听众才爱听 // 037

了解听众，才能打动听众 // 040

了解自己，助力演讲成功 // 043

营销 = 传播 // 046

演讲构建的七种力量 // 050

第三章 智慧篇——放空自己，无招胜有招

一流演讲让听众听完演讲立马行动 // 058

只说对听众有帮助的话 // 061

将听众带进你的内心世界 // 064

像和听众聊天一样做演讲 // 068

巧妙运用幽默，让演讲更精彩 // 071

第四章 形象篇——你的形象价值亿万

你的形象影响你的价值 // 076

布“场”的形象就是布局 // 079

用大导演思维来塑造自身形象 // 082

第五章 信念篇——信念影响成败

全身心运用信念的力量 // 086

信念是克服怯场的法宝 // 089

克服演讲恐惧的四大法宝 // 093

克服上台紧张的五个技巧 // 098

第六章 能量篇——让你成为超级演说家

聚集潜能，充分发挥个人能量 // 102

激发出你的正能量 // 105

让你的演讲充满正能量 // 109

有激情才能打动人 // 112

第七章 气场篇——彰显你的领袖魅力

用气场直接震撼全场 // 116

有气场才有吸引力 // 119

修炼气场，增强自信 // 122

第八章 万能讲稿设计篇——一稿在手，演讲不愁

演讲稿要有清晰的思路 // 128

从讲一个好故事开始 // 131

即兴演讲的六个步骤 // 134

通过三句话来打动听众 // 138

明确演讲主题，达到演讲目的 // 142

精彩的自我介绍，让听众永远记住你 // 145

精心设计演讲稿内容 // 148

第九章 实战演练篇——演讲是练出来的

语音语调 // 152

手势运用 // 155

角色扮演 // 158

互动技巧 // 160

讲故事法 // 163

第十章 控场篇——让你成为控场高手

学会控场，避免尴尬 // 168

演讲开始如何“破冰”？ // 172

随机应变，灵活控场 // 176

停顿控场技巧 // 179

第十一章 成交篇——让听众心甘情愿交钱

建立信赖感，销售才更容易 // 184

提升成交率的技巧 // 188

学会运用“故事+案例”来成交 // 191

给听众一个立即购买的理由 // 194

塑造产品价值，创造销售机会 // 197

绝对成交的20个流程 // 201

说服听众的十个步骤 // 205

附 录 // 208

01 观念篇—— 第一章 学会销讲的好处

销讲简单地说就是销售讲解，主要包括接待说词、产品推介以及公司的品牌宣传。销讲的水平高低直接反映了销售员的能力，所以学会销讲能帮助销售员提高个人能力、开拓市场、创造财富。学会销讲可以改变你的人生。

销讲与普通演讲的区别

受近几年“关店潮”的影响，“销讲术”热潮兴起，无论是生产厂家还是市场营销人员，都在学“销讲”。那么，什么是销讲呢？简单来说销讲就是销售讲解，主要包括接待说词、产品推介以及公司的品牌宣传。可以说，销讲能力的高低直接反映营销人员的个人能力。

其实，销讲也是一种销售技巧，是追求销售上的提升和突破的手段。它与传统的销售不同的地方在于，销讲不是一对一，而是一对多，它能起到四两拨千斤的作用，对于现场销售产品和宣传公司品牌都很有帮助。这种销售技巧早已有之，其效果是十分惊人的。

二十世纪九十年代，英特尔公司为将半导体芯片品牌化，创新出一种新的营销策略，就是利用CES（消费电子展）的方式，吸引了数百万的非科技消费者的关注。这些消费者都是通过英特尔的“Intel Inside”的营销宣传认识英特尔的，进而使英特尔成了家喻户晓的公司。在当时，这是一种令人难以置信的创新营销方法，其中也用到了销讲。

之前人们购买电脑，关心的是软件、配置，没有人会关心电脑的芯片，因为看不到小芯片是由哪个公司生产的。然而，随着个人电脑的普

及，消费者迫切想知道哪个公司生产的产品更好。这时英特尔看到了这个机会，为了宣传其品牌，英特尔精心策划了一次展览会。

在这次展览会上，英特尔不仅展示了一流的技术，而且公司的首席执行官还做了主题演讲，让每一位CES参观者了解了“Intel Inside”。这次展览会后，很多消费者在购买电脑时开始寻找“Intel Inside”的标记。英特尔通过这种营销方法，使英特尔成为消费者熟知的品牌。

在英特尔的营销策略中，公司首席执行官在展览会现场的演讲，其实就是销讲。通过在现场销讲，让参加展览会的人不仅能看到实物，而且还能更深入细致地了解产品，对推动品牌的宣传能起到很重要的作用。

销讲是每一位销售从业人员都必须追求的，它既包含了对消费者心理的准确洞悉，又融汇了一对一、一对多的高效沟通技巧，而且还融入了个人的精彩演讲技巧，这极易促成现场成交。

然而，有人认为销讲就是演讲，就是在演讲时卖东西而已。其实，销讲与演讲还是有很大区别的。虽然销讲是包含在演讲之中的，它需要用到一些演讲的技巧和方法，但是销讲的目的是卖东西。要想把东西成功地卖出去，不仅需要演讲的技巧和方法，还需要掌握销售学和心理学的知识，不经过专业培训是很难做到的。

一般来说，演讲者是通过演讲宣传自己的思想认识，使听众接受自己的观点。而销讲是为了销售产品或宣传品牌，目的是让听众接受自己所推销的产品或品牌。

所以，要征服听众，销讲人员不仅应该是演说家，还应该是心理学家，同时更应该是一个销售的促成专家。因此，一个优秀的销讲人，必须具备良好的亲和力、观察力，还必须具备随机应变的能力、语言表达能

力、企划力、煽动力以及良好的台风和气场。

从以上可以看出，销讲与演讲还是有很大不同的。所以，要成为一名优秀的销讲师，应该把演说的技巧和方法与销售的技巧和方法结合起来，让现场的听众在心灵上产生共鸣，以便促成现场成交。

演说力等于影响力

你想成为一个有影响力的人吗？你想影响他人吗？虽然很多人有这种愿望，但往往不得其法，那么有一个方法可以让你迅速地提升自己的影响力，进而影响他人，这个方法就是——提升演说力！

在生活中我们会影响他人，也会被他人影响。影响他人的力量越强大，自己的力量就越强大。我们也会被他人影响，那么我们希望被什么样的人影响呢？一定是睿智、富有远见、乐观、充满动力的人，这样的人才能给我们带来好的影响。这些影响大部分都是通过人的言行实现的，我们可以看到，很多有影响力的人都是杰出的演说家，通过他们的演说，不仅可以影响大众，甚至会影响历史进程。在历史中，很多伟大的领袖都伴随着伟大的演讲，从苏格拉底“临终辩词”到丘吉尔对德宣战演说都是如此。

英国在二战最困难的时期，丘吉尔发表了一篇伟大的演讲，这篇演讲对英国人产生了巨大的影响，稳定了英国的军心、民心，坚定了英国民众抗争到底，战胜德国的决心。让我们重温一下这篇演讲中最鼓舞人心的一段话：

“虽然欧洲的大部分土地和许多著名的古国已经或可能陷入了盖世太保以及所有可憎的纳粹统治机构的魔爪，但我们绝不气馁、绝不言败。我们将战斗到底。我们将在法国作战，我们将在海洋中作战，我们将以越来越大的信心和越来越强的力量在空中作战，我们将不惜一切代价保卫本土，我们将在海滩作战，我们将在敌人的登陆点作战，我们将在田野和街头作战，我们将在山区作战。我们绝不投降。”

这篇演讲虽不长，但读起来朗朗上口，气势如虹，对人内心产生的震撼是无可比拟的。即使今天我们读起来仍是热血沸腾，精神振奋，可以想象当时对英国人产生的影响有多大。它会让每一个听到演讲的人内心都充满信念和坚定的信仰，可以说，这篇演讲进入了英国人的灵魂深处，唤起了他们战斗到底的决心。可见，丘吉尔的演说力产生了多么大的影响力。

演说力是一项重要的技能，很多伟大的领导人和企业家都是杰出的演说家，他们靠演说影响了他人，也改变了自己的命运。阿里巴巴的创始人马云就是有强大演说力的人，当初他在资金困难的时候，就是凭借其演说力向对方传递了自己的信念和信心，才最终赢得了投资者的信赖，获得了巨额投资，使阿里巴巴发展壮大，成为互联网行业的领头羊。马云的演说影响着很多有理想、想创业的年轻人。可见，一个人具备了影响力，他就能成为一个群体的领袖。一个企业具备了影响力，那它就能成为行业领袖。一个品牌具备了影响力，它就能成为人们生活方式的塑造者。而要有影响力，演说力是个很重要的方面。

由此看来，演说力的作用实在太大了。但是，有些人认为演说是那些“大人物”的事，和自己关系不大。这种认识是极其错误的，在日常生活中，我们需要演说的地方太多了。例如，主持会议需要演说；竞聘上岗需

要演说；汇报工作需要演说；推销产品更需要演说；等等。所以说，演说已经渗透到了我们工作和生活的各个领域。

对销讲师来说，演说力就是把话说出去，把产品卖出去，把钱收进来；把梦想讲出去，把客户的心收进来。如果你推销的产品卖不出去，可能有两个原因：一是产品的质量不好，听众不喜欢；二是你的演说力不够，没有打动听众。如果产品质量好，但就是卖不出去，那就要努力提高自己的演说力了。

然而，有些营销人员在销讲的时候，感觉自己的意思已经表达完了，但是台下的听众感觉不痛不痒，没有反应，听众既不兴奋，眼中也没有光彩。这就是营销人员的演说力不够，对听众没有产生影响。

作为一名营销人员，如果不会演说，或者不敢演说，那么，如何去影响他人呢？要想成功推销产品，演说是少不了的，当你有了演说力的时候，自然就有了影响力。那么，如何提升自己的演说力呢？可以从以下三点做起：

- 1.有思想、有思路，影响他人之前先影响自己。
- 2.要自信，相信自己一定能够做到。但是要注意，自信而不能自负。
- 3.不断重复你的观点，让更多的人相信你。

以上三点有助于我们提升演说力，另外还要注意一些演说的技巧，这样才能实现最佳影响力。

对营销人员来说，演说是少不了的，演说已经成为一项基本技能。如果不会演说，或不敢演说，就谈不上去影响他人，不能影响他人，何谈成功呢？所以，营销人员要锻炼自己的演讲技巧，不断提升自己的演说力，通过自己的演说力去影响他人，这样才可能更快地取得成功。