

TIPS

当代第一销售激励大师金克拉代表作

OF

《美国商业周刊》评为最适合21世纪的公司推广到销售一线的一本书

MARKETING

砺炼你的销售优势

销售的资本

[美]金克拉 著 王岩 译

延边人民出版社

TIPS

当代第一销售激励大师金克拉代表作

OF

《美国商业周刊》评为最适合21世纪的公司推广到销售一线的一本书

MARKETING

砺炼你的销售优势

销售的资本

[美]金克拉 著 王岩 译

延边人民出版社

现代羊皮卷之

销售的资本

[美]金克拉 著 王岩译

延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

砺炼你的销售优势:销售的资本/(美)金克拉著;王岩译. 延吉:延边人民出版社,2002.8
ISBN 7-80648-838-3

I. 砺… II. ①金…②王… III. 销售学
IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 064843 号
责任编辑 许正勋

砺炼你的销售优势:销售的资本

[美]金克拉 著

出版:延边人民出版社	发行:延边人民出版社
印刷:河北省徐水县鑫旺物探印刷有限公司	
850×1192 毫米 32 开	8 印张 170 千字
2002 年 9 月第 1 版	2002 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 7-80648-838-3/C·61

定价:17.00 元

版权所有·翻印必究

敬告读者:《砺炼你的销售优势:销售的资本》一书只有双色印刷本是正版,任何平装单色本均为非法出版物,敬请广大读者购买正版。

本书是美国第一销售
激励大师有关销售基本功
的一部名作。

作者对美国数百家
公司进行了跟踪研究，
发现了美国公司销售
实践中的重大缺陷。
在本书中，作者以最
朴实的语言阐述了销
售的最平常的技巧，
由于这些技巧蕴含了
最新的销售理念，本
书可以说是一部理念与
技巧的集大成之作。

21 世纪销售理念的开启之作

无论你是销售员还是主管。

本书献给

所有正在被你的梦想、你的目标所激励而
无所适从的销售们。

也许这一本书会为你打开一扇门。



第一推荐

本书真可称之为“销售完人的培养计划”。这本书中有许多宝贵的见解、诀窍、技巧以及程序，可以帮助销售人员成为一个更有效率、更有生产力的销售人员。这些绝对可以提高所有专业销售人员都具有的工作目标。然而，这本书的精髓不仅在于此。它阐述的可不是那套陈腔滥调，像是你应该去“做什么”，然后你才可以“成为什么”；而在你“做什么”之前，你应该先“具备什么”。这本书会帮助你“成为什么”并且教你如何去“做什么”，让你有可能“具备什么”。

作者本人在销售工作及销售训练上拥有无数成功的经验，更让这本书相当具有可信度。我衷心鼓励你阅读本书，然后温习、运用金克拉以个人的成功经验分享的方法。

斯宾塞·约翰逊《谁动了我的奶酪？》作者，
著名的激励大师及畅销作家

“早知道的话”

我对销售人员进行销售训练技巧的开发及教授,已经有三十年的时间了。可以很荣幸地说,这当中有很多曾经来参加我的研讨会的人、读过我写的书的读者、听过录音带的听众或者是看过教学录像带的人,都从中获得了相当多的好处。

在听过了上百、甚至上千件发生在销售工作中形形色色的大起大落的故事后,我了解到我教了这么多年的销售技巧,不过是成功的工作生涯中的一环。销售人员面对的很多情况,都会影响到整体的工作生涯。这些情况可能跟主管、同事、喜欢的人有关。

我曾经建议过无数的销售人员,他们在销售时如果遇到棘手的时候,并不一定直接跟客户有关。我已经听过好几百次销售人员在情况变糟糕的时候这么说:“早知道的话。”

这本书是为在各个行业中工作的销售人员所写的,他们的工作中至少曾遭遇过一次或两次的低潮期,发现自己处于卖不出东西的景况下。这本书也适合任何想从事销售工作的人,它可以帮助你以后要做的事情有更清楚的概念,其中充满了各种对、错以及可能造成的灾难的处理方法。我希望这本书至少可以帮助你避免一次会让你说:“早知道的话”的混乱情况。

我真的衷心希望每位读这本书的人,都可以从书里掌握到在工作生涯上可能遇到的各种事件的解决方法。

金克拉、海菲、蛇皮日记

一个关于现代羊皮卷的故事

很久很久以前,有一个年轻人叫海菲。他从他主人那里得到了一卷羊皮卷。这卷羊皮卷记录了世界上最伟大的励志故事,海菲用了30天的时间将这卷羊皮卷读完,并决定开始他的一生。

海菲从这些激扬的文字中觉察到他应该去做一个伟大的人。他每天背诵这些名篇,仔细揣摩,体会其中的精神。渐渐地,他感觉到自己已经发生了一些明显的变化。

首先,他不再把自己与那些市井里为营生而苟且偷生的人混在一起,他更看不惯他们为了一点点蝇头小利而互相吵得不可开交。他们一年辛辛苦苦地工作,在他们35岁左右的时候,大约能够攒到一点点路费。有的人干脆什么也没有。而攒下钱的人所拥有的财富也只能支持他们以下的开支:从城市回到遥远的乡下,用余下的钱买两只骆驼和四只山羊。他们把一只骆驼或两只山羊,送给一个女人的父母。这样,他就可以娶这个女人为妻。这个女人已经变得苍老,皮肤已经在辛苦工作的岁月里变得发暗、粗糙,完全失去了弹性和光泽,过度的劳累和频繁的生育使得她的乳房有一些下垂,并且像经年的树皮一样有了折皱。他就是把这样的新娘娶回家,并且欢天喜地。后来他们的孩子长大了,可以懂得一些事情。在黄昏迷离的暮色中,他偶尔还能想起他曾经呆过的那些城市的色彩和气



金克拉、海菲、蛇皮日记





势。他将这些当作童话讲给他的孩子听。

海菲知道,他已经找到一条通向富裕的小路,现在他正准备上路。

他在精神上也获得了前所未有的升华。他甚至想做一个国王也不过如此,因为他从羊皮卷中已经学会,如何迎着初升的太阳,在露珠尚未从树叶上消失时,对自己说:“我一定会成功”。“我一定会成功”在说到这句话时他已经信心十足地提升了个人的精神品格,他已把自己当成了一个成功的人,一个实实在在的成功人士。他现在甚至不屑于谈论仆人、马匹、柴米油盐,即使他上个月的房租还没有交。他对自己说:当我有很多很多钱时,我会把这条街都买下来。有一天,他的房东来向他要钱,他对着房东大喊了一声:我会把这条街都买下来,你为什么这么着急?

房东的无礼、粗俗和唯利是图是那个他厌恶的阶层的典型的代表。他决定给他一点颜色:他不在这里住了。当然,海菲的随身物品少得可怜,除了最珍贵的那卷羊皮卷。他小心地把它包好,放在怀里,外面又包了一层。他推开门走出院子的时候,感到天地从没有如此宽广。背后传来房东恶狠狠的诅咒。

现在必须去找一件事做,以实现心中伟大的理想,海菲想。他可不是那种只会幻想的人。他马上为自己的前程规划好了方案:先找一份工作,然后积累一定的积蓄,再学他的主人去做贸易,也可以在城里开一所商行,他要用自己所有的聪明才智,让自己成为世界上最伟大的。

他开始在这座城市里寻找目标。刚巧,没有一个富人肯任用他,“他们已经聘用了该用的人,”他这样安慰自己,“也许他聘用的人并不适合那个位置,只是这些富人还没有发现而已。”他用羊皮卷上的话为自己打气,并提供强大的精神动力,让他不厌其烦地等下去。他坚信,总有一个会赏识他。

这样的日子过去了三天。他在街头露宿,用仅剩的钱买少得可怜的食品和水,他已经浑身都是灰尘和泥土;这已看不见那个干大事的海菲的模样。但他的双眼依然炯炯有神。他坚信:他一定可以成功,他决不是这些流浪街头的一份子,他的辉煌一定可以来到。

第四天,他不能再这样下去了。因为他面临着断水断粮。可怜的海菲似乎已经绝望。他站在城市最繁华的大街上,车来人往,似乎看不到尽头。刚好,有一位打扮得极其绅士的男人,从他的旁边经过。他正在专注于思考一件什么事。恰好,他被石头绊了一下,眼看他就要摔倒,海菲拉了他一把。这位绅士回过神来,赶忙向海菲称谢。一种前所未有的勇气使海菲说出了这样一句话:

“先生,我可以到您的府上做事,为您效劳吗?我一定行的。”

正好,这位绅士正在为他的管家远走高飞而苦恼。他看了一眼海菲,说“你会干什么?”

海菲从他的怀里掏出了羊皮卷,并以极快的速度打开,展现在这位绅士面前:

“这上面所有的格言我都已经烂熟于心,我用我的心灵在解读它们。我需要一位伟大的人来帮助我实现梦想。现在,先生,您就是我希望中的人。”

这位好心的绅士带着海菲回了家,为他换上干净的衣服,并给了他一个月的时间熟悉业务,把成批的谷物卖给客户,并收取客户的全额付款。

海菲开始夜以继日地工作。他的勤奋使得那位绅士终于放下心来,感到自己终于找到了一位好管家。

一个月后,海菲得到了他头一月的工钱,这是他一生最大的一笔利润,他小心地把它收起来。他知道,他将来要干大事。

第二个月,绅士给了他双倍的工钱,这样过去了半年,在这半年里,海菲已经有了不小的一笔积蓄,同时,他每天清晨都诵读羊皮卷





里那些伟大的篇章,有一天,他终于感觉到他将辉煌的日子来临了。

那是位于城北的一家店铺,旺地。海菲的积蓄离买下它刚好差一点点,就一点点。海菲再干一个月就够了。可一个月后这个店铺就没了。海菲瞒着绅士从他掌管的货款中提取了刚好够的那一部分,如愿以偿,他买下了这家店铺,他准备再干几个月,还了绅士的账,留一些备用,他就准备当老板了。

但事情总是有一些意外,一个月后,刚好是海菲干满一个月的时候,不知道什么原因,房子起火了,大火烧了好久,一夜之间,海菲的心血全部烧掉了。如果把这个月的工钱还给绅士,刚好,海菲身上一无所有。

干大事的人总不怕挫折。海菲依然为他的绅士卖力,一点一点积攒他的钱。这一次,他准备倒卖一批货物。但是他的钱太少了。他不得不又挪用绅士的钱。“这是最后一次。”他对自己说。仿佛上天故意考验一个人,这一次,海菲又砸了。而且短期内他还不上绅士的钱。怎么办?绅士仿佛也听到了风声,这几天天天来查看他的账本,并且对他出奇地好。

可怜的海菲只好一跑了之。后来在一次偶然的的机会,他听到别人讲道,那位绅士说,他其实并不太在意海菲。如果当时海菲如实和他说了,他可以原谅海菲的。

但现在可没有人原谅海菲。他怀揣着他的伟大的梦想,继续流浪,有时有钱,有时没钱,但从不泯灭他的鸿鹄之志。

在他 50 岁那一年,他染上了传染病,伟大的海菲死了。死时身边没有亲人,也没有朋友。只有一卷羊皮卷。它因为海菲的保存而流传下来。

1965 年 10 月 16 日下午,在海菲死后几百年建成的这座 20 世纪的新城市里,一位叫金克拉的年轻人爬上了一座 25 层的楼的第 23 层楼梯。电梯由于维修停开,而这位可怜的金克拉先生必须在晚

5:30 以前把他背上的 34 把牙刷推销出去,否则,他今天晚上连睡觉的地方都没有。在过去的将近 5 年的睡梦中,他经常梦到有一个伟大的人在向他招手,但他却连成功的门都没有找到。

门打开了,是一位慈祥的老者,金克拉开始喋喋不休地向他推销自己的产品。

“我不缺牙刷。”老人说。“这是最新式的,先生,可以保护您的牙齿。”

“你有其它的类型可与你的比较吗?”老人问。

金克拉脸红了。“没有,先生。”

“年轻人,即使你卖一根牙刷,也应该想像成你是在卖一件豪华、昂贵的衣服。你得提供所有的服务。你应该为所有的牙刷归类,你卖的属于哪一类,你能提供什么服务,这样我才能选择。”

这个年轻人仿佛一夜之间豁然开朗。他在度过一个不眠之夜后,信心百倍地踏上了第二天的推销之路。在之后的两年里,他成为这个公司的王牌推销员,在之后的五年里,他成为行业中的王牌推销员。

他拥有了他的一切。

他每天夜里还在做梦。他梦到自己在梦里是一个更成功的人,穿着古代的袍子,有九个老婆,十个女儿,他的女儿都美得令人眩目。他梦到了色彩,城墙,还有一卷一卷看不清文字的古代手抄稿,他感觉到梦中的那个人有一颗伟大、澎湃、热情洋溢的心。每次醒来,他都感到自己无比的渺小。

“为什么我好像遵从了古代的圣贤,而没有做到他的伟大?”

他开始反省自己的生活。并把自己赖以成功的各种细节都在一本蛇皮的日记本里记录下来,当他把这些文字整理成册的时候,他发现这只是一些再琐碎不过的事:学习、记忆、运动、甚至还有远游和打球。“这算什么东西?难道这就是得以成为世界上最伟大的



金克拉、海非、蛇皮日记





推销员的根本吗？”他嘲笑了自己一顿，并随手把这些东西一放。

后来，这个叫金克拉的年轻人也慢慢变老了。当然，他的财富随着他的年龄的增长而越聚越多。他已经变成一个博学、幽默、睿智的老头儿。他为这个城市捐献了很多学校、教堂，并建了很多工厂，他的儿女都已成家，他们没有得到他任何财富上的捐赠，但他们活得都很好。

在一个秋日的午后，金克拉老人在躺椅上慢慢地睡着了，天气好得出奇，午后的风又是这样清爽，夹带着迷人的花香。金克拉老人在梦乡中又回到了古代。他看到有一个人在拼命地阅读一部书稿，那部他一直梦见、永远也看不懂的书稿，当梦醒时他却分明记得他看清了那些书稿上的文字，那些文字他极其熟悉。终于，他想起来了，他也曾经写过一部这样的稿子，是他个人作为一个推销员时的心得。他用了一个小时从他的旧柜中找到了这部蛇皮日记。感谢上帝，它们还完好无损。金克拉老人一页一页翻开读了起来，在时间的飞逝中，他也仿佛回到了年轻时那段挣扎、彷徨、寻路的路程中。

大约一年以后，一部关于如何做一名销售员的小册子悄悄上市了。书的封面画有一卷极古老的手稿，和一个牧羊人。这种风格和书的内容毫不相干。没有人知道这样做有什么涵义。

也许有一个人知道。

也许他也不知道。因为这本书太普通了，他不知道究竟他把它出版有没有意义。

目 录

第一推荐

“早知道的话”

金克拉、海菲、蛇皮日记

一个关于现代羊皮卷的故事 (1)

现 代 羊 皮 卷

上篇 成为销售



第1章 谁在做“销售”? (3)

第2章 进入销售角色:销售人员的机会 (17)

第3章 销售员的基本前提之一:学习方式 (40)

第4章 销售员的基本前提之二:时间管理 (73)

目

录





中篇 进入销售

- 第5章 谁是你的靠山 (101)
- 第6章 管理你的主管 (112)
- 第7章 你的老板和你的公司 (129)
- 第8章 从销售员到专业销售员 (143)

下篇 管理销售

- 第9章 应对销售压力 (163)
- 第10章 应对压力解决方案 (183)
- 第11章 当一切筋疲力尽 (203)
- 第12章 管理销售低潮 (228)