

MEGA

大销售

亿元订单的奥秘

[加] 戴维·考珀 唐纳德·考珀 安德鲁·海恩斯



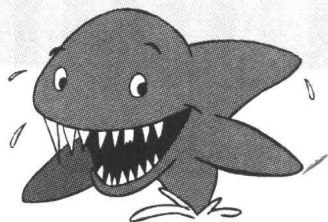
SELLING



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

MEGA SELLING

大销售



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

大销售/ (加) 考珀著; 郑晓伟等译.—北京: 中信出版社, 2002.5

书名原文: Mega-Selling: secrets of a master salesman

ISBN 7-80073-468-4

I. 大… II. ①考… ②郑… III. 销售学 IV. F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2002) 第030430号

Mega-Selling: secrets of a master salesman

Copyright © 2000 by The Covenant Group.

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2002 by
CITIC Publishing House.

Published by arrangement with John Wiley & Sons Canada Ltd. through John
Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd.

ALL RIGHTS RESERVED.

大销售

著 者: [加]戴维·考珀 唐纳德·考珀 安德鲁·海恩斯

译 者: 郑晓伟 刘瑞英

责任编辑: 王海权 责任监制: 朱 磊 王祖力

出版发行: 中信出版社 (北京朝阳区新源南路6号京城大厦 邮编 100004)

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 中国农业出版社印刷厂

开 本: 880mm×1230mm 1/32 印 张: 7.25 字 数: 155千字

版 次: 2002年6月第1版 印 次: 2002年6月第1次印刷

京权图字: 01-2002-0636

书 号: ISBN 7-80073-468-4/F·343

定 价: 20.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-64648783

献给吾妻特利，
她一直像风一样托起了
我的双翼。

他要么很担忧变幻无常的命运，
要么对一切患得患失；
无论是全赢还是全输，
都无法触动他的内心深处。

詹姆斯·格雷厄姆·蒙特罗斯侯爵（1612—1650）
致他的情人

反 馈



这本书给你提供了一切：为开拓者指明成功的道路，为有阅历者展示他们应该成就的事业。任何赞誉之词都无法穷尽它的意义。

——尼古拉斯·怀斯

NILA财政与保险服务公司总裁

我由衷地祝贺你为读者奉献了一本这么优秀的书。我已经三次拜读了《大销售》，每次都有新的启迪。这本书极具启发性及感染性，而且其写作技巧正如你公开演讲时的表现一样出类拔萃。我急切盼望《大销售》续篇的出版。

——彼得·兰托斯

彼得·兰托斯协会

对于这本书来说，《大销售》是再恰当不过的名字。而且本书具备的现实性及趣味性正是大多数讲推销的作品所缺乏的。它以清新自然的文笔向我们展示了一个保险销售世界。

——彼得·弗莱特

彼得·弗莱特保险公司

戴维在我们这个行业是一个具有真知灼见的成功者，他用卓越

的才华把客户迷茫无知的人寿保险世界展现得精彩纷呈。这本书对于所有销售人员都是一本有益的读物，而对于所有做人寿保险的销售人员，它是一本必读书。

——保罗·W·芬察

执行企划国际人寿保险有限公司

我怀着极大的兴奋，读完了本书。这是我所读到的关于保险销售最好的一本书。其他很多书要么观点太浮华，要么读起来像教科书般单调枯燥。而你的这本书如小说般引人入胜。

——沃尔特·C·巴克利

《大销售》是一本不同寻常的书。起初我还以为自己是在读詹姆斯·邦德的间谍小说。此书的风格与传统的销售类书迥异，给人一种清新的感受。这本书具有小说般引人入胜的魅力。

——戴维·贝尔德

十星人寿保险经纪公司

我对《大销售》爱不释手。如果让我把它归类的话，我认为它属于最引人入胜的作品。

——弗兰克·德费德里科

财政管理公司

鸣 谢



20年来，一直有人问我的书在哪里，我总是说：“要出版了——很快。”承蒙爱子唐纳德与安德鲁·海恩斯先生的帮助，我终于可以向人们说：我的书出版了。

衷心地感谢安·玛格利特·奥伯斯特对本书所进行了专业化的编辑。衷心地感谢克里斯廷·鲁尼提出的独到见解。感谢我的爱女戴拉·考珀所做的敏锐的评改。然而，对本书内遗留的任何谬误，我都负有全部责任。

我对妻子特利深深地致以谢意，她的爱、支持、建议使我完成了初稿。

还要感谢我的其他儿女，小戴维和多尔顿，我的伙伴理查德·斯泰恩，感谢他们的投入和鼓励。

唐纳德和安德鲁要感谢克莱尔·格鲁斯，他们的代理人。他俩在这里还要转达各自对安·玛格利特和克里斯廷发自内心的感激。感谢她们珍贵的帮助，在整个项目当中，是她们给人以不断的鼓励，并付出了爱心。

戴维·考珀

序



本书总结了我在走向经营和销售成功之巅的道路上形成和积累的策略。我是一名保险经纪人，而我的策略在各行业各领域都能普遍适用。

全书提及的产品、理念和法则，有的适合你的专业领域，有的则不适合。

援引的案例都来自实际业务。为了保护客户的机密和隐私权，除了我自己、我的妻子和我在业内的第一个经理及哈斯先生的姓名以外，我特意变换了客户的姓名和部分案例细节；除了我一开始学习销售的地方纽约人寿保险公司以外，各案例中涉及的公司没有特指某一家保险公司。

目 录

反馈
鸣谢
序

第一部分	1亿美元的案例	1
	1. 价值1亿美元的会谈	3
第二部分	怎样为成功打基础	9
	2. 艰难岁月的生存策略	11
	3. 知识的力量	41
	4. 热情的价值	53
	5. 与人交往	65
	6. 深入了解潜在客户	81
第三部分	怎样进行大销售并将生意做到极至	105
	7. 准备：流程法	107
	8. 销售会谈：将准客户变为客户	131
	9. 大销售中的不懈精神	151
第四部分	怎样成为大销售代理人	181
	10. 想像	183
	11. 大销售代理人	197
第五部分	超越大销售	215
	12. 年销售10亿美元	217

第一部分

1亿美元的案例

• • • • •

① 价值1亿美元的会谈

1 价值1亿美元的会谈



7点15分，所有的一切都会见分晓，而且最终会有两种可能的结果：或许我的梦想得以实现，或许梦想破灭，无论哪一种结果，我的生活都会因此而改变。

过了高速公路的转角处，我放慢了速度，把车缓缓地停在了马路边，车轮碾在碎石上嘎吱嘎吱地响。此时正是早上6点15分，交通并不拥挤，车辆不时呼啸而过，打破初晨的静寂。我睡的时间不长，然而紧张的神经却让我保持清醒。还有15分钟的路程，而随着每秒的跳动，我不由得心跳加快。我需要放松，因为一切都决定于保持清醒、集中精神与控制自己的能力。

7点15分，所有的一切都会见分晓，而且最终会有两种可能的结果：或许我的梦想得以实现，或许梦想破灭，无论哪一种结果，我的生活都会因此而改变。

穿过挡风玻璃，我把目光停留在了高速公路的尽头，所有其他的一切——路边的的景色、白云、低凹处的建筑——构成了一幅起伏波动的挂毯。

一切声音似乎都停止了，我闭上了眼睛，开始思考。慢慢地，

我觉得自己放松起来，头脑也随之清醒，再睁开眼睛，发现已是6点59分，他随时都可能到，而调整后的我也信心十足。

通过后视镜，我看到了一辆黑色的豪华轿车。这辆车子像潜水艇一样悄然掠过，然后靠路边停了下来。我的心快要跳出来了，只好深深吸了一口气以恢复自己的平静，伸手拿到了那个薄薄的公文包，然后走出了车。

早上的空气是干冷的。我走到那辆豪华轿车的右侧并停了下来，透过车窗我看到后座上那个威严的轮廓，这次单独会面之前，我和他只见过两次，他身材高大，但并不肥胖，只是有些魁梧——大约6英尺高，大脸盘，突出的前额下是一对深蓝色眼睛。车门突然开了，一个身材矮小留有胡须的男人从前门走出，他步伐缓慢地走过来，当时所有的一切似乎都是慢动作。似乎等了一个世纪，我才被带到那辆车里。

进了车里，我挨着他坐下。“早上好，罗尔夫。”我边说边伸出了手。他握住了我的手，很快且有力地握了一下，并告诉我他大约给我15分钟。

我打开公文包的扣环，拿出了一套包含6个提议的方案。每个提议都是200万美元的保险单，但都略微不同。而且就罗尔夫而言，这也是我想和他见面的原因——和他谈这个价值200万美元的方案。其实，我还有另外一个目的，而且就此目的我还需要几分钟和他商谈，所以我希望他能够迅速地作出决定。

“罗尔夫，”我说，“这是我和你在电话里谈到的基于零投入概念而拟定的6个方案。死亡保险金返还原金额，加上保险费，再加

上你在其他地方所投保带来的收入。”

罗尔夫从我手中拿过方案看了起来。第5方案应该是我的提议。该方案所涉及的保险金和利率最适合他的需要。如果他选第5方案，我将有时间解释我和他面谈的真正原因。

上帝保佑我。罗尔夫看这些方案时，我心中抑制不住紧张，我把手放到膝盖上尽力保持不动。我有轻敲手指的癖好，而此时放纵这种分散注意力的习惯显然不合时宜。我只好把视线转移到车窗外，而窗外有两只小鸟正相互追逐，或许他们也在做保险交易吧！

2分钟后，罗尔夫抬起头来向我宣布：“第5方案。”

“这也是我的建议。”

“好，那么，谢谢你，戴维。”

“罗尔夫，”我说，“我还有11分钟。”

他看了看表。

“是的。”他回答道。我知道他是一个十分讲信用的人。

“罗尔夫，我想见见你的律师及你的会计。在零消费基础上，我想为新的伙伴关系发展一个整批交易。我们能约个时间谈一下此事吗？”我问道。

罗尔夫是一个正在进行大变革的包装材料公司的实权人物。几年前，他们买下了一个国际公司的全部股份。那时，我为他们最主要的合股做了保险。那是我最大的一笔交易——共有4,200万的保险金。从此以后，该公司迅速壮大。现在它的保险额应在1亿美元左右——而且我也想试一下。我最初做的那份保险会对我有利——当然并没有像我所希望的作用那么大。10个合伙人都将会让自己的经

纪人参与此事，所以竞争非常激烈。但是我知道罗夫尔是该集团的核心人物，谁赢得了他的支持就有望赢得整个机会，我需要他再给我一次约见的机会。他把目光转向了我，并直视着我，似乎想找出我提议中任何一个缺点，如果我退缩了，他一定会拒绝，整个事情也就结束了。

我也直视着他，眼睛连眨都没眨。他同意了。

• 突破大销售

开车回家的路上，我几乎没有注意到路上拥挤的交通。倒是惊讶于在这个世界里我已发现了自己的位置，在这个位置上我正在请求一个客户为一笔价值亿元的保险预约洽谈。30年前，我移居到多伦多，当时几乎一文不名。但不知怎么，从那以后我在保险业逐步取得了成功。这不是一个奇迹，事实上，在我自己所选择、所开辟的这条道路上，与罗尔夫的会谈是一个不可避免的里程碑。在加拿大的最初的日子里，我曾经做梦都想与罗尔夫这样的人相遇，能够取得他们的信任并和他们做生意。这本书就是关于我对实现这些梦想的策略进行的详尽分析。

我写这本书的目的在于希望人们能够运用这些策略来实现自己的梦想，因为我相信，我能做到的，你也一定能做到，而且我从未认为我有做销售员的天赋。年轻的时候，我经常惊讶于其他销售人员所具有的那种娴熟技巧。他们很容易做到的一些业绩，对于我来讲却总是那么困难。但是，正因为没有这种资质，我需要发展一套促销策略，从小额的保险单到越来越大的保险销售，最终发展到突

破大销售——1,000万美元或1,000万美元以上的销售。在这本书里，我会把这些促使我成功的策略详细地阐述，而且还要告诉你与罗尔夫的这笔销售我是否能取得成功。但是我首先想谈的是关于艰难时期的经历。