



励志书坊 14

顶尖销售的 144个智慧故事

DING JIAN XIAO SHOU DE 144 GE ZHI HUI GU SHI

郎爱民 编著

人并不是只有一个圆心的圆圈；它是一个有两个焦点的椭圆形，事物是一个点，思想是另一个点。

——雨果

► 激发雄心的人生财富故事
让你唤醒自己心中的巨人
领悟销售中的大智慧
探究销售成功的关键因素

远方出版社



励志书坊 14

顶尖销售的 144个智慧故事

DING JIAN XIAO SHOU DE 144 GE ZHI HUI GU SHI

▷ 郎爱民 编著 ◁

远方出版社

图书在版编目(CIP)数据

顶尖销售的144个智慧故事 / 朗爱民编著. —呼和浩特:
远方出版社, 2007.1

(励志书坊丛书 / 李志敏主编)

ISBN 7-80723-183-1

I. 顶… II. 朗… III. 销售—通俗读物
IV. F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第159175号

励志书坊丛书——顶尖销售的144个智慧故事

丛书主编	李志敏
作者	朗爱民
出版发行	远方出版社
社址	呼和浩特市乌兰察布东路666号
邮编	010010
经销	新华书店
印刷	北京威远印刷厂
开本	110×170 1/32
字数	2500千字
印张	210
版次	2007年1月第1版
印次	2007年1月第1次印刷
印数	1-5000册
标准书号	ISBN 7-80723-183-1
定价	(全20册)336.00元



前言

随着我国经济的不断发展,我国业务员的队伍不断壮大,把自己造就成一个优秀的业务员,已经成为众多销售人士的梦想。

要想成为一个优秀的业务员,拥有较高的业绩,最需要的是什么?答案可能有很多:知识、技能、技巧等,这些都是不可或缺的,但它们综合起来却只有两个字:智慧。在竞争激烈的销售市场中,掌握销售智慧,是赢得业绩的关键。

业务员的工作是繁忙而紧张的,他们没有时间也没有精力去研究那些艰深枯燥的销售教科书。而纯“自然”的销售对于一名业务员来说,是远远不够的。就像舞蹈和歌唱需要练习一样,学习



顶尖销售的 144 个智慧故事

dingjianxiaoshoude
yibaisishisigezhihuigushi

和领悟是提高销售智慧的捷径。许多富含哲理的故事是销售智慧的最佳载体。

故事最能打动人,也最容易引发人的思考,让人产生共鸣。故事中蕴涵的智慧既浅显易懂又深刻动人,不管是对业务员还是普通人,它都能让你在阅读中轻松获得收益。

本书从帮助业务员提高销售业绩的目的出发,精选了精辟生动、可读性强、寓意深刻的、与销售有关的故事,着重从心态和技巧的角度,来启发广大业务员扬长避短,真正认识自我,发挥自己的最大潜能,从而提高自己的销售业绩。

为了便于阅读,我们对这些故事的寓意进行了



前言

适当的阐发, 尽量做到既能引导读者进一步深思其中的道理, 又不影响读者对原文的独立思考, 力求让读者从这些故事中得到启示, 从而充满自信, 积极迎接挑战, 最终成为一个优秀的业务人员。

顶尖销售的 144 个智慧故事



dingjianxiaoshoude
yibaisishisigezhihuigushi





目 录

- 1 修建自己的管道 / 1
- 2 重要的是建立销售网络 / 4
- 3 树立明确的销售目标 / 7
- 4 爱你的顾客 / 9
- 5 换一个角度看问题 / 11
- 6 必须懂得合作 / 14
- 7 双赢使你成就卓越 / 16
- 8 学习永无止境 / 18
- 9 常怀感恩之心 / 20
- 10 不要以偏概全 / 22
- 11 辛勤才能有业绩 / 24
- 12 看清问题的实质 / 26
- 13 不要轻视任何人 / 28
- 14 正视自己 / 30
- 15 要有一颗宽容的心 / 32



顶尖销售的 144 个智慧故事



dingjianxiaoshoude
yibaisishisigezhihuigushi

分解目标 / 34	16
善于赞美 / 36	17
说话的艺术 / 39	18
具备团队精神 / 41	19
要有危机意识 / 43	20
不要只为完成任务去工作 / 45	21
用温暖去推销 / 47	22
竞争不是互相攻击 / 49	23
确立目标就要立即行动 / 51	24
避免得不偿失的胜利 / 53	25
打破思维定式 / 55	26
要善于倾听 / 57	27
让威胁转化成动力 / 59	28
重视每一件小事 / 61	29
保持谦虚和低调 / 63	30



目录

- 31 共享才能安享 / 65
- 32 不要以貌取人 / 67
- 33 不要盲目模仿 / 69
- 34 先努力改造自己 / 71
- 35 目标要切合实际 / 73
- 36 不要被事物的外表迷惑 / 76
- 37 推销语言要精练 / 78
- 38 只要使一部分人满意就够了 / 80
- 39 要懂得灵活处事 / 82
- 40 及时调整目标 / 84
- 41 诚信是处世之本 / 86
- 42 培养良好的销售习惯 / 89
- 43 努力应该趁早 / 91
- 44 用热情唤醒客户 / 93
- 45 谦虚才能不断进步 / 95



顶尖销售的 144 个智慧故事



dingjianxiaoshoude
yibaisishisigezhihuigushi

CONTENTS

用智慧去听取意见 / 97	46
保持乐观积极的心态 / 99	47
想要得到就必须付出 / 101	48
重视客户对你的评价 / 103	49
不要陷入失败的痛苦不能自拔 / 105	50
学会理智和冷静地对待问题 / 107	51
要有真切的敬业之心 / 109	52
善于应变 / 112	53
重要的是自己强大起来 / 114	54
学会换位思考 / 116	55
认清潜在危机 / 118	56
具备坚持到底的毅力 / 120	57
思维要有创造性 / 122	58
发掘自己的潜能 / 124	59
练就实用的技能 / 126	60



目录

- 61 赞扬的技巧 / 128
- 62 请弯下你的腰 / 130
- 63 行动才会成功 / 132
- 64 不要忽略每一个问题 / 134
- 65 学会以柔克刚 / 136
- 66 保持诚实有信的形象 / 138
- 67 自己选择 / 140
- 68 重要的是把握住现在 / 142
- 69 忘记过去 / 145
- 70 不要画蛇添足 / 147
- 71 用快乐感染客户 / 149
- 72 掌握根本的技能 / 151
- 73 运用技巧和智慧去推销 / 153
- 74 不要把事情做到极点 / 155
- 75 休息是为了更有效的工作 / 158



顶尖销售的144个智慧故事



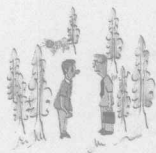
dingjianxiaoshoude
yibaisishisigezhihuigushi

学会自我克制 / 160	76
心中有志气 / 164	77
永远不放弃 / 166	78
适应环境 / 168	79
遍地都是准顾客 / 172	80
改变要从内心开始 / 174	81
记住你的顾客 / 176	82
不要停住前进的脚步 / 178	83
让客户把话说完 / 180	84
用心灵发现商机 / 182	85
勇敢地迈出第一步 / 184	86
给自己奖励 / 187	87
赚心比赚钱更重要 / 189	88
最优秀的是你自己 / 191	89
强大自己，不战而胜 / 193	90

目 录



- 91 把心态放平和 / 195
- 92 一个人影响不了众多的人 / 197
- 93 心态决定成功 / 199
- 94 谦和是一种美德 / 201
- 95 找到问题的症结 / 203
- 96 “做”比“说”重要 / 205
- 97 懂得了解他人的需求 / 207
- 98 挫折的作用 / 209
- 99 发挥自己的潜能 / 211
- 100 预防比改进更重要 / 213
- 101 要有长远的眼光 / 215
- 102 不要害怕拒绝 / 217
- 103 赞扬能拉近你与客户的距离 / 220
- 104 责任和荣誉比金钱更能激励人 / 223
- 105 方向是成功的基石 / 226



顶尖销售的 144 个智慧故事

dingjianxiaoshoude
yibaisishisigezhihuigushi

让缺点为我们服务 / 228	106
不要拒绝客户的要求 / 231	107
重视客户的需求变量 / 233	108
换一种说法 / 235	109
保持自己领先的地位 / 237	110
战胜别人最好的方法就是把他变成朋友 / 239	111
时刻准备好 / 242	112
让顾客喜欢 / 244	113
微笑的力量 / 246	114
让客户给你拉客户 / 248	115
诱导式的发问 / 251	116
勇于面对挫折 / 253	117
教训和经验同样重要 / 256	118
再试一次 / 259	119
让顾客参与进来 / 261	120



目录

- 121 意识的力量 / 263
- 122 面对信息要多加考虑 / 266
- 123 珍惜你拥有的 / 268
- 124 贵在创新 / 271
- 125 真诚发自内心 / 274
- 126 失去的同时你也在拥有 / 276
- 127 不要等着顾客先开口 / 278
- 128 多坚持一分钟 / 280
- 129 独特才能领先 / 282
- 130 嫉妒让人失去理智 / 284
- 131 心与眼同步 / 286
- 132 学历并不重要 / 288
- 133 不要养成依赖别人的惯性 / 291
- 134 成功是另一个起点 / 294
- 135 具有强烈欲望才能实现目标 / 296



顶尖销售的 144 个智慧故事



dingjianxiaoshoude
yibaisishisigezhihuigushi

CONTENTS

天下没有不劳而获的东西 / 298	136
真诚合作才能互惠 / 300	137
对自己说我是天才 / 303	138
学会沉默 / 306	139
不要满足目前的业绩 / 308	140
好机会和坏机会 / 310	141
想法决定销售的态度 / 313	142
用 80% 的时间来做 20% 最重要的事情 / 316	143
占领市场由小到大 / 319	144