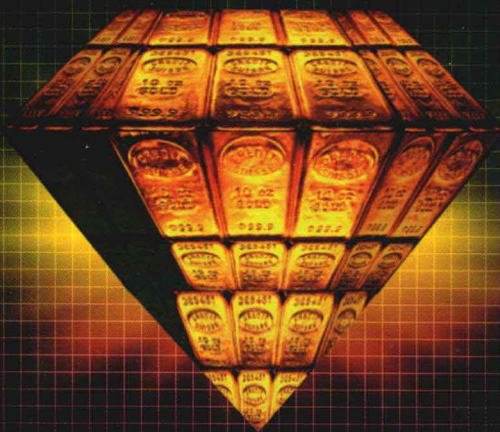


资深总裁教练**丁晓辉**力作

七个销售咒语 搞定百万大单

七次谈话，七个咒语，资深总裁教练将职场菜鸟成功改造为**王牌销售员**

丁晓辉◎著



默念这七个咒语，不懂销售技巧，也能把任何东西卖给任何人

壳牌(中国) | 招商地产 | 泰康人寿 | 百度

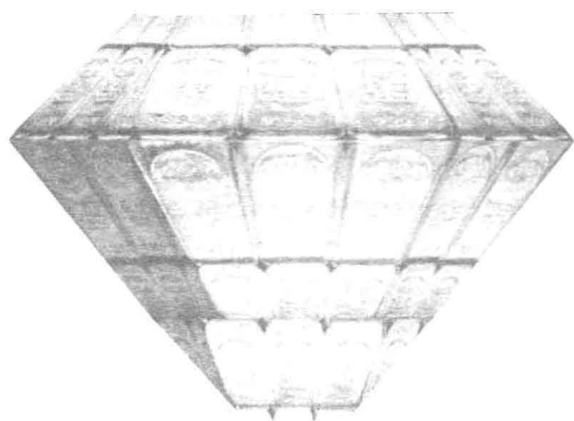
500强企业内训精华

 吉林出版集团有限责任公司

QI GE XIAOSHOU ZHOUYU
GAODING BAIWAN DADAN

七个销售咒语 搞定百万大单

丁晓辉 著



图书在版编目 (CIP) 数据

七个销售咒语 搞定百万大单 / 丁晓辉著. —长春:
吉林出版集团有限责任公司, 2012.6

ISBN 978-7-5463-9673-6

I. ①七… II. ①丁… III. ①销售—通俗读物 IV.
①F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第124388号

七个销售咒语 搞定百万大单

丁晓辉 著

出版策划: 刘 刚

项目统筹: 张岩峰 郝秋月

责任编辑: 于媛媛

封面设计: 青华视觉

出 版: 吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)
(长春市人民大街4646号, 邮政编码: 130021)

发 行: 吉林出版集团译文图书经营有限公司
(http://shop34896900.taobao.com)

电 话: 总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728

印 刷: 北京鹏润伟业印刷有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 6

字 数: 100千字

版 次: 2012年7月第1版

印 次: 2012年7月第1次印刷

定 价: 29.80元

版权所有 侵权必究
印装错误请与承印厂联系

我曾经是个非常自卑的人。在离开校园后的职业生涯中，我经历过一个漫长而艰辛的心灵成长过程，这让我越来越感觉到“心”的力量有多重要。给人学问不如给人信心，给人知识不如给人一颗强有力的“心”，这是我这么多年来刻骨铭心的体会。

在我诸多的企业培训课堂中，我见过很多年轻人，他们普遍自信不足，但他们很渴望学习成长，只是不知道要学习什么。一般的公司培训只重视一些技巧性培训，事实上，对于企业而言，团队的“心”比团队的能力更加重要。然而，目前企业对于如何提高员工的自信，以及如何提高员工对于

产品的信心，如何打造一支心理素质过硬的团队，却很少关注。我认为这是很多公司停滞不前、倒退甚至倒闭的重要原因之一。技能有形，很好抓。心态无形，很难抓。企业主都去抓那些好抓的事情了，却忽略了最重要的“心”。练武不练功，到头一场空。加强对“心”的重视，往往会收到事半功倍的效果。

所以，从我成为老板带领团队至今，我总是时刻提醒我和我的经理们：作为一个团队领导，在带队伍的时候，最重要的是帮助下属建立信心，让他们真正找到自己的“心”。特别是对于那些刚参加工作不久的新员工，领导如果能帮助他们在职业生涯初期建立自信，获得强大的内心，将会影响他们一辈子。我相信，这是一件功德无量的事。同时，这种付出也一定能在公司业绩和员工成长方面得到丰厚的回报。

20年前，我还是一名北京师范大学的学生，启功老先生题写的校训“学为人师，行为世范”深深打动了我。毕业后这么多年，这个校训一直激励着我走遍大江南北，从国内到

国外，从东方到西方，从私企到外企，从外企到国企，又从国企回到民企开始创业，最后成为一名培训导师、企业教练，有更多的机会做“学为人师，行为世范”的事情。

现在，作为一名培训导师，如何将自己的所学、所思应用于我的培训课程，如何激发学员的潜能，从而真正地帮助他们成长，如何让学员能够通过我的培训学有所获，从而在实战中提升业绩，走向成功。这向来是我努力的目标，也是我一直遵循的宗旨。

有很多公司因为我的课程而受益，也有很多学员，在听过我的培训课程后一直和我保持联络，告诉我他们成长的点点滴滴。让我高兴的是，很多公司因为应用我所传授的知识而提升了业绩，很多学员也因为应用我所传授的方法而摆脱了职业困境，在他们的领域内崭露头角，成为佼佼者。在众多的学员中，有一个不自信且成绩平平的保险业务员，名叫张诚，经由我的课程而完成了他的职业蜕变，取得了可喜的业绩。像他这样刚刚走上岗位的年轻人，能够取得如此出色的成绩，完全得益于我多年来总结出的一套“销售咒语”。

咒语，只是一种比喻的说法，用来表现这套方法的重要

性和神奇功效。事实上，这是一套销售心法。心法之于销售，就好像内功之于武术，是通往成功的基础课。

前不久，张诚刚参加了欧洲十日游（公司奖励），回来后到我家来看我，问起我什么时候开始动笔写书的事。因为他觉得我传授给他的“销售咒语”，使他受益匪浅，是一套相当不错的实践总结。他认为这不仅仅是一套销售心法，更是刚走上工作岗位的年轻人所必需的一套成功心法、快乐心法。他希望更多像他一样在迷茫中摸索的年轻人能因我的学问而收益。他还开玩笑说：“同时，丁老师您也会赚得盆满钵满的……”

是否能够获得金钱上的利益倒不是我首要考虑的，因为以我现在的经济条件，足可以让我衣食无忧地思考一些生存以外的事情。之所以迟迟没有动笔，有两点原因：一是我想再完善一下这套心法，这还需要一些时间；二是这段时间有一些培训课程的确推辞不掉，占去了我的大部分时间，而且这种情形估计还要持续好长一段时间。

张诚听了我的难处后，建议道：“丁老师，您看这样行吗，我认识一位编辑朋友，等您觉得需要的时候，我可以介

绍你们认识，她可以帮助你整理你的思路。”对于张诚的热情，我表示感谢！

一天，我的直觉告诉我，这套销售心法已经很成熟了，是时候拿出来与大众分享了——这一天是2011年12月22日。于是，我推掉了所有的培训课程，潜下心来，与文字为伴，听任思维的火花在指尖绚丽地绽放。

当我静静地坐在电脑桌旁，决心把这些年的研究和亲身经历总结成心法和大家分享时，我不由得想起自己由一个缺乏经验的大学毕业生，成长为一名销售经验丰富的商务人士的历程——这实际上也是我个人心灵成长的过程。于我而言，我非常愿意将这些经验结合所学、所思，写出来与他人一起分享，尤其是给那些初出茅庐的年轻人，以及在职业发展中遇到困境的职场中人。

从开始动笔，到敲定最后一个字，前后用了两个多月的时间，终于把我思考多年的这套心法，再配上张诚的真实案例，落实到了文字上。

我完成初稿后，把稿子交给了张诚，由他转给他的编辑

朋友，再由他的这位编辑朋友最后润色、出版。除了这位编辑朋友，在我这两个月的写作过程中，要感谢的人还有许多，这些我在后记里一并感谢！

无论对于那些内心缺乏力量的年轻人，还是希望打造一支心理素质过硬团队的企业，如果我的这些心法能够给你们一些帮助，让你们今后能够少走一些弯路，尽快摆脱困境，提高业绩，得到真正的成长，从而踏上成功之路，那将是我莫大的荣幸。

A handwritten signature in black ink, appearing to read '丁雪' (Ding Xue), with a long vertical line extending downwards from the right side.

鉴于贯穿全书的案例都是我的朋友张诚的真实事迹，所以我想在开篇前有必要讲一下我和他相识的过程。

2010年9月10日，我应邀参加Z保险公司的一个培训课程。那天是周五，因为我是中午出门的，原以为不会堵车，就没有预留充足的时间。没想到刚到二环就堵上了，十几分钟没挪窝。我一般会在培训前半小时到达培训现场，这是我的职业习惯。但是，原定于下午2点的培训，我到的时候已经下午1点58分了。当我急匆匆踏入上百人的培训教室时，

一下子被热烈的掌声及讲台上一大束深红色的康乃馨惊呆了。正当我准备道歉时，教室里所有人都齐刷刷地站了起来，同声说道：“老师，您辛苦了！祝您节日快乐！”霎时间，我的心中升起一股暖流。那天，我讲起课来格外卖力，课程也格外精彩，至今仍保持联络的学员也格外多。张诚就是这众多学员中的一个。

那天，课程一结束，照旧有很多学员围拢过来，将他们还不太清楚的问题拿来和我交流。当时，张诚就在他们当中，是最后一个和我交流的。其实，在开始讲课十几分钟时，我就注意到了坐在讲台左前方的张诚。我之所以注意他有两点原因：第一，他是教室里为数不多的记笔记的人之一。（在此强调一下，不是大家偷懒不记笔记，而是我在上课前就强调，上完课后我会把我的课件发给大家，所以大家可以不记笔记，把注意力放在我的讲课和互动上）第二，他写笔记的认真劲儿，以及偶有所得时似乎顿悟了的丰富表情，深深吸引了我。

差不多回答完所有学员的问题后，晚饭时间早已过了。我看了看表，18点48分，再一抬头时，看见张诚站在离我不远的地方，欲言又止，想和我说话，又有所顾虑和担忧。我主动招了招手，把他叫了过来，问他：“我有什么可以帮助你吗？”帮助一个勤奋的人解决他的难题，是我所乐意的事情。

张诚有点紧张地说：“老师，我是一个性格内向、不善言辞的人，做保险销售没多久，业绩不怎么好。您说，像我这样的销售员能取得好业绩吗？”我问他：“你当初为什么选择做这一行呢？”他有点难为情地回答道：“我学历不高，很难找到其他好工作！”我问：“还有其他原因吗？”他想了想，接着说：“保险销售员如果做好了，可以挣好多钱，这也正是我所需要的，用我的双手改变我的生活。”我说：“只要你心中有了明确的目标，就一定能做好！”“可是……”张诚疑惑地望着我。我再次坚定地对张诚说：“相信我，只要用对方法，找到窍门，你一定会成为一名优秀的销售员的。这是我的名片，有机会

“我们可以在电话里聊。”张诚双手接过了名片，并连声说“谢谢”！

就是这个偶然的机缘，开始了我们令人难忘的“销售心法”互动课程。

自序 / I 引子 / I

第一课

你期待什么就会得到什么

你的成功欲望能得多少分？ / 001

第二课

把信心种进潜意识

金牌销售员为什么总那么自信？ / 029

第三课

随时修复自己的情绪

金牌销售员只关注事物的积极面 / 053

第四课

面对、接受、学习、放下

金牌销售员的成长心轮 / 079

第五课

觉察！觉察！觉察

你的能量有多少被浪费了？ / 101

第六课

在家编故事、见人讲故事、出门卖故事

让客户对你的产品有信心 / 121

第七课

普通销售员说服客户，金牌销售员感染客户

调动客户的状态 / 139

尾声 / 170 后记 / 175

不同的人之所以有不同的成就，其本质区别就在于人的内在动力不同。动力不同，行为就不同，从而带来不同的结果。而动力来源于欲望，一如莎士比亚所说的那样，“有了欲望，君王可以成为神明，平民可以成为君王”。

1

第一课

你期待什么就会得到什么
你的成功欲望能得多少分？



