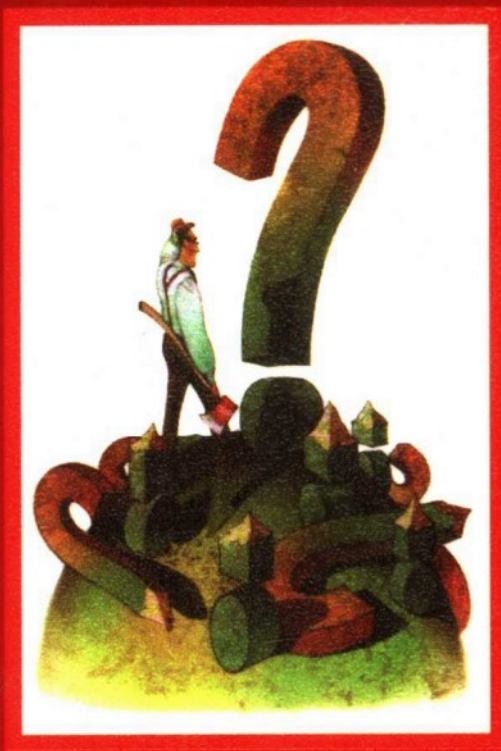


高铭文化
COMMUNIQUE

职场小红书

99.5个 销售疑问全解



Little Red Book of Sales Answers

——《销售圣经》作者最新系列力作——

本本占领亚马逊畅销书榜
全面提升职场战斗力

(美)杰弗里·吉特默 著
夏薇 译



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

职场小红书 99.5个销售疑问全解

Little Red Book of Sales Answers:
99.5 Real World Answers
That Make Sense, Make Sales, and Make Money

销售人员一直在寻求答案。

他们需要现在得到。

他们需要很快得到。

他们需要免费得到。

购买本书，至少能从这三点中满足你的两点需要。

杰弗里·吉特默的职场小红书

99.5个销售疑问全解

99.5个现实世界的答案

意义非凡，促成销售，创造财富！

上架建议：职场，销售

世纪波文化发展有限公司
<http://www.century-wave.com>
咨询投稿：(010) 88254199
sjb@phei.com.cn



ISBN 978-7-121-04607-0



9 787121 046070 >

策划：高铭文化
责任编辑：胡祥瑞

本书贴有激光防伪标志，凡没有激光防伪标志者，属盗版图书。

定价：26.00元

职场小红书

99.5个 销售疑问全解

Little Red Book of Sales Answers

(美) 杰弗里·吉特默 著
夏薇 译



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING



Authorized translation from the English language edition, entitled LITTLE RED BOOK OF SALES ANSWERS: 99.5 REAL WORLD ANSWERS THAT MAKE SENSE, MAKE SALES, AND MAKE MONEY, 1st Edition, ISBN: 0131735365 by GITOMER, JEFFREY, published by Pearson Education, Inc, publishing as Prentice Hall, Copyright © 2006.

Copyright © 2005 by Jeffrey Gitomer.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY, Copyright © 2007.

CHINESE SIMPLIFIED translation rights arranged with PEARSON EDUCATION, INC., publishing as Prentice Hall through CHINESE CONNECTION AGENCY, ARMONK NEW YORK.

本书中文简体字版专有翻译出版权由 CHINESE CONNECTION AGENCY 代理 PEARSON EDUCATION, INC. 授权电子工业出版社在中国出版发行。

版权贸易合同登记号 图字：01-2007-2199

图书在版编目 (CIP) 数据

职场小红书 99.5 个销售疑问全解 / (美) 吉特默 (Gitomer, J.) 著; 夏薇译.
北京: 电子工业出版社, 2007.8

书名原文: Little Red Book of Sales Answers

ISBN 978-7-121-04607-0

I. 职… II. ①吉…②夏… III. 销售 - 基本知识 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 090637 号

策 划: 高铭文化

责任编辑: 胡祥玫

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

装 订: 北京中新伟业印刷有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 850 × 1160 1/32 印张: 7 字数: 157 千字

印 次: 2007 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 26.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

这个星球上的每个销售人员在日常销售工作中的某个时刻，都需要1个或10个答案，用来应付销售中的某种情况。不过，答案和最佳答案之间有着天壤之别。我提供了99.5个最佳答案，专门针对销售人员每天遇到的困难。

你常常问：“我该怎么办？”有了这些答案，你会问：“我要存钱的银行在哪儿？”

——杰弗里·吉特默

A stylized, handwritten signature in black ink, likely belonging to Jeffrey Gitomer, positioned in the lower right quadrant of the page.



简要目录

第一部分.....	2
个人提升带来个人成长	
第二部分.....	31
寻求更多的宝贵引导 赢得更多的约见机会	
第三部分.....	56
怎样在销售战中得胜以及销售战本身	
第四部分.....	75
销售技巧是一砖一瓦建立起来的	
第五部分.....	143
建立友谊，建立业务关系，获得推荐，获得见证，赢得二订	
第六部分.....	179
建立个人品牌	
第六点五部分.....	193
最后的喝彩	

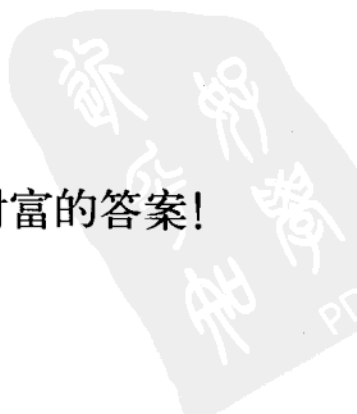




99.5 个 现实世界 的答案



让你可以带到街上并立刻变成财富的答案!



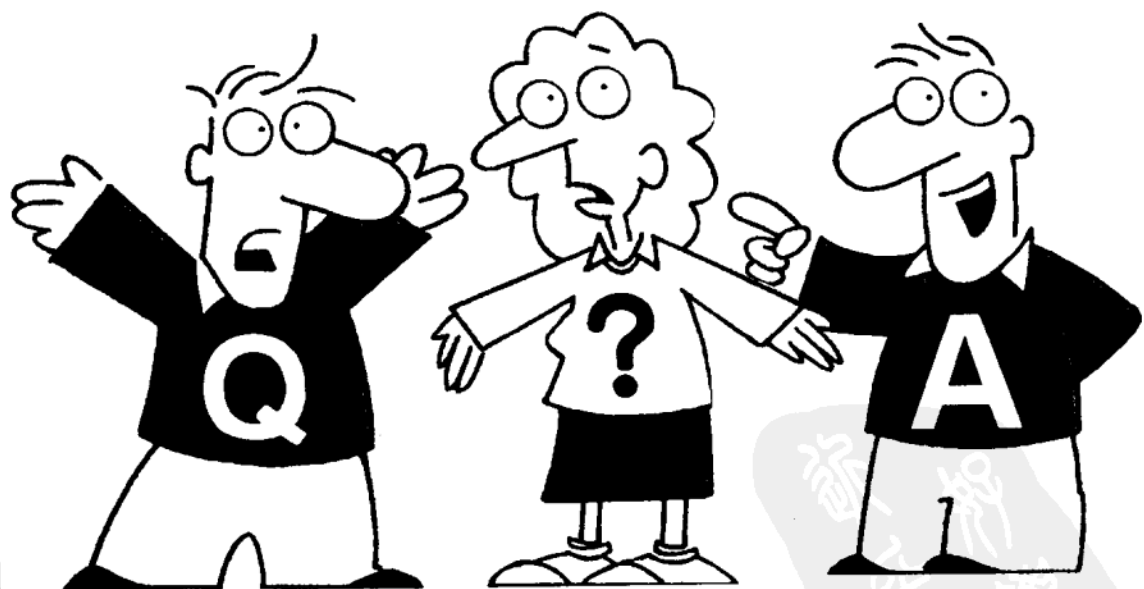
第一部分

个人提升带来个人成长

我怎么知道呢？
我还没读过这本书。

什么是最佳答案？

我知道所有的答案，
只有一个例外。
我怎样才能支付
这个月的买车分期付款？





1

销售的意义是什么？

每个销售人员（包括你在内）都想要了解最快捷、最简便、最佳的销售方式。

一天，我问一个做保险销售的听众：“现在，你们当中有多少人希望从我这里得到购买保险的客户名单？”每个人都举起了手。

提示：根本没有什么客户名单。不过，每个销售人员都盼着有人递给他一份。

用一个词来概括销售的意义便是：工作

用两个词来概括销售的意义便是：努力工作

毋庸置疑——除非你是在迪斯尼的梦幻世界工作，否则，醒醒吧，精灵小仙女^①。没有魔法杖，没有秘方，也没有又快捷又简便的销售灵丹妙药——唯一的灵丹妙药只有一个，那就是努力工作。

哦，当然，你偶尔会走点小运，认为这都是凭着你的销售技巧。不过，你认识几个人是待在那儿就赢得了天时地利，做成了最大宗的销售买卖？你把这些都归咎于运气好坏，我却不这么看。

有人之所以在某宗买卖上“走运”，不仅因为他们赢得了天时地利，还因为他们做好了充分的准备。所以，让我们在销

^① 迪斯尼动画片《彼得·潘》中小飞侠彼得·潘的好朋友。——译者注



售程序里添上一个词。**准备。**

那么，如果你已经准备好了，工作也很努力，你就可以进行销售了吗？错。你下一步要做的是，**吸引客户**，以客户购买为目标吸引客户。

那么，如果你努力工作，做好充分准备，并且吸引了客户，你就可以进行销售了吗？错。你还必须从潜在购买者那里获得**承诺**，确保他或她愿意购买你销售的产品。

如果你做成销售之后，便一走了之，你就不能赢得丰厚的利润——只不过赚到一点提成而已。所以关键在于，努力工作，做好准备，吸引客户，获得承诺，完成销售，赢得二次订单，赢得客户推荐，赢得客户的见证。这样（只有这样），你才能以这宗销售为基础，走向成功，创造财富。

看看我刚才给你的程序，付诸实施，如果说有人能赋予它任何魔力，你就是那个魔术师。

这个程序中还有一个重要环节。作为魔术师，你当然知道秘密所在。如果问任何一位魔术师，怎样才能演绎如此精湛的魔术技艺，如此令人惊叹，他们都会用一个词来回答：**实践**。既然你知道了，魔术师，现在就从你的大帽子里变出一宗成功销售来吧。





我怎样成为自己梦寐以求 并理当成为的成功人士？

答案：设定可实现的目标。

从今天起，一年之内我将在哪里？

我的销售将在哪里？

我如何到达那里？

我的现实世界目标是否已经建立？

我是否已经用笔写下这些目标？

（如果没有，明年你可能还停留在现在的位置）

你知道关于目标的经典定义：

一个梦想——一个有计划和有期限的梦想。

人们（包括你在内）无法实现自己目标的 3.5 个原因：

1. 没有写下目标并把它们贴在你看得到的地方。
2. 没有制定计划去实现这些目标。
3. 没有付诸实施，或者遵照目标要求行事。
- 3.5 一开始就没有制定可实现的目标。

上述这几条似乎很容易克服，不过，通过对现实结果的研究，我们发现，超过 74% 的成年人根本没有写下目标。喔！

这里有 7.5 个制定和实现目标的步骤：

1. **界定目标。**清晰地写下你的目标。准确地写下你想要实现的目标……尽可能具体详尽。



2. **设定日期。**设定一个开始日期，然后去完成你的目标。除非你下决心起步并瞄准终点，否则，你实现目标的能力便令人质疑。

3. **列出你在实现目标过程中必须克服的阻碍。**列出这些阻碍可以帮助你防止它们发生。

4. **列出你需要联络的、能帮你实现目标的团队和人。**你请求帮助，人们才会伸出援手。

5. **列出你实现目标所需的全部技能和知识。**你是否具备这些技能和知识？是否需要去学习获得？制定一个计划，去获得或者购买你所需要的知识技能。

6. **制定（并写下）每个目标所需的行动计划。**你的计划越具体详尽，其实现的可能性越大。

7. **列出实现目标的好处。**在我实现这个目标后，它能给我带来什么？我的动机是什么？我的动机是否充分，足以确保目标实现？

7.5 每一天都采取行动。你每天只需为实现目标花费10~15分钟。为实现目标的行动做出个人承诺……每一天遵守自己的承诺。

目标实现与否取决于你自己。你的自我交谈、自我形象设定和自我决心占实现过程的90%。

实现目标的最大秘诀在于计算好“每日剂量”。

决定好你每天需要做的，以便把目标实现过程化为一个个精短步骤。每天的工作量应该是你能衡量，也能确实做到的。

每天节省开支，每天减轻体重，每天拨打电话，每宗销售业务都赚到钱——每天都完成上述“每日剂量”。



终于，你实现了目标。
最后，你可以说出这几个神奇的字眼。

大声喊——我做到了！

(喊出正面的信息总会令你精神振奋。)

免费  **搜索：** 你想得到本书作者关于新的经典目标实现的指导吗？登录 www.gitomer.com^①。如果你是新用户，请先注册，然后在搜索框中键入 CLIFFSNOTES。

^① 中文读者请选择高铭文化传播有限公司相关页面 http://communicate_gm.blog.sohu.com，进入到作者杰弗里·吉特默专栏中，我们将为你提供有关资讯。——编者注





我每天怎样做到最好？

以下是几条简单规则：

1. **早起。**不是“早起的鸟儿有虫吃”，而是“早起的人儿有钱赚”，在其他人都还蒙头大睡时起床吧。

2. **热爱你的工作。**如果缺乏热爱，你永远不可能成为顶尖销售奇才。热爱你的工作，否则不如甩手不干。

3. **活到老，学到老。**去年你读了几本书？

4. **化愤怒为决心。**生气是这个星球上最浪费精力的事。愤怒会阻塞积极思维。愤怒会阻塞创造性思维。

5. **化障碍为突破口。**你明知道一件事意味着反对，甚至拒绝，仍要坚持到底，直到取得胜利，你便可以支配你自己，支配你的大脑。

6. **把每一个“不”变成“现在还没”。**你不是用耳朵在听，你是用心在听。你如何吸收别人的言语将决定你的命运。采取积极的态度接受别人的话。

7. **少看或不看电视。**把时间耗费在看电视上，你永远别想成功。把看电视的时间变成学习的时间。把看电视的时间变成准备的时间。把看电视的时间变成思考的时间。**把你的时间拿来投资，别拿来浪费。**

8. **每天早晨阅读 20 分钟。**阅读能引发安静的洞察力。你可以反思别人的观点和思想，并立即将其纳入自己的成功良方。你获得成功的最佳机会便是阅读。学习令你赚得利润，阅读令你走向成功。

9. **每天早晨写作 20 分钟。**你应该写些什么？任何你



想写的东西在写作过程中，你便开始理清思路和想法。

10. 打电话给你所爱的人。告诉他们你爱他们。爱不是动机。爱是灵感。要做到最好，你必须超越动机——直触灵感。

10.5 告诉自己你是最棒的。“我永远是最棒的。”拳王穆罕默德·阿里千万次这样讲。数百万人承认他永远是最棒的。在他第一次对自己讲这句话时，他便踏上了成功者的道路。你也一样。

清除垃圾。

更换垃圾箱。

在药店那里停留片刻。

取走干洗的衣服。

修剪草坪。

有些时候很难做到最好。





我怎样获得并 保持积极的态度？

绝大多数人认为自己拥有积极的态度，其实，事实并非如此。他们甚至与积极态度根本不沾边儿。他们不理解“态度”一词的要义，态度不是感觉——而是一种自发的心态。你完全可以掌控自己的态度，你能够决定采取什么样的态度。

它跟你的遭遇无关。

它跟金钱和成功无关。简而言之，它是**你对自我思维方式的反应**。

下面的步骤可以帮助你获得积极的态度，令你终生受益：

1. 将自己置身于积极事物和积极人群的包围中。
2. 阅读内容积极的书籍，听内容积极的光盘和磁带。
3. 用积极方式谈论一切。谈论你如何做到，不要谈论你为何做不到。
4. 相信你能行。
5. 如果有人告诉你，你是个笨蛋，不要听信他们的一派胡言。他们不过是心存嫉妒。

5.5 现在就开始，每天为此而努力。就这么简单？是的。不过，你需要付出艰辛的努力。

要获得积极的态度，你必须好好学习，不断练习自律。你还必须坚持——每一天都坚持。

想知道我保持积极态度的秘诀吗？我每天早晨阅读两页内容积极的书——例如拿破仑·希尔、戴尔·卡耐基和诺曼·



文森特·皮尔的书。在过去的 30 年里，我每个月听一次（或一次以上）厄尔·南丁格尔的录音《奇异的秘密》。

想要从头开始？重新读一遍《小火车做到了》（英国童话）。这不是一本写给小孩子的书，它讲述了我们一生的哲学。

态度是你通过一定时间赋予自己的东西，日复一日。别人能够从你身上捕捉到它，或者无法捕捉到。没有“即刻的积极态度”——只有“即刻的消极态度”。

你可以选择！

积极态度是自己加给自己的祝福。我最大的希望便是，你能够发现真理，永远为自己祝福。

