

黄桥◆编著

如何发挥男性优势搞定所有销售难题

销售圣经

男版

THE SALES BIBLE

FOR MEN

★远见：擅长放长线，钓大鱼

★欲望：强大的欲望就是男性成功的永动机

★执行力：婆妈不是体贴，高效的行动才是硬道理

★倾听：善于倾听的男人就是一台掘金机

南方出版社

黄桥◆编著

(男版)

销售圣经

THE SALES BIBLE

FOR MEN



南方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

销售圣经：男版 / 黄桥编著. —海口：南方出版社，2012.6

ISBN 978-7-5501-0964-3

I. ①销… II. ①黄… III. ①销售-方法
IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第125131号

书 名：销售圣经：男版

作 者：黄桥

出版人：赵云鹤

出版发行：南方出版社

地 址：海南省海口市和平大道70号

邮 编：570208

电 话：(0898) 66160822

传 真：(0898) 66160830

经 销：新华书店

印 刷：北京佳顺印务有限公司

开 本：690×960 1/16

印 张：14.5

字 数：173千字

版 次：2012年7月第1版 2012年7月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5501-0964-3

定 价：29.80元

该书如出现印装质量问题，请与本社北京图书中心联系调换
电话：(010) 65068303-622

序言

男性天生就是销售王者

有人说：在这个经济高度发达的现代社会中，销售无处不在。

还有人说：销售工作，就像是一个外交官代表国家从事的外事活动。

也许对于这样的说法，你会觉得有些惊讶：销售有这么夸张吗？

诚然，曾经人们对销售的理解就是“卖东西”。然而随着时代的进步和商业的发展，销售的内涵除了商品之外，还得到了更多的补充——态度、售后服务、产品附加值……

放眼世界，销售行业几乎都是男性的天下。男性天生就有诸多销售优势——充满远见、充满激情，在面对客户时又能展现不同的魅力……男性的这些天生优势，成就了一个又一个传奇销售大师——乔·吉拉德、原一平、齐格·齐格勒……

这些大师所创造的销售奇迹，证明了男性才是销售领域的“王”。在这些销售大师的身上，我们看到的男性对工作的欲望与投入，以及在工作中的洞察力，都是女性销售员无法企及的。在这些天生优势的帮助下，男性固有的成就感会不断地得到满足，对销售事业的进取心

也会逐渐增强。

更何况，男性独有的亲和力与人脉网，更能使男人在销售领域占据主导地位！

当然，成为销售领域主导者的男性，不能仅仅停留在对自身优势的迷恋上，还要在认清这些优势的基础上不断地学习和积累更多的销售技巧，这样才能永保自己的“霸主地位”。也就是说，男性销售员还要在销售上完善自己，改掉那些劣势，吸取更多的精华。当你成为一件完美的“商品”后，推销自然水到渠成。

关于这一点，乔·吉拉德有一句名言：一个优秀的销售员要想成功地推销出自己的产品，首先要学会推销自己。正是基于此，在这位世界级销售大师身上才闪耀着那么多被众多销售人士效仿的个人职业魅力。

纵观当前图书市场，有关销售理论与技巧的书籍层出不穷，然而，特别针对男性朋友的却少之又少。正因为如此，那些对销售充满兴趣的朋友，不妨翻开这本为男性量身定做的《销售圣经：男版》吧！本书以解剖男性天赋为重点，突出显示男性在销售方面得天独厚的优势。也许，这些优势男性销售员平时并没有注意到，因此，本书将其系统化，以最完美的姿态展现在广大男性销售员面前，帮助大家激活体内的“成功基因”！

除此之外，本书还给男性销售员提供了众多的指导与建议，使其在保有自身优势的前提下，能够在销售领域更加如鱼得水、所向披靡。让我们翻开本书，在墨韵纸香之中，成为新一代的原一平与乔·吉拉德！

序 言 男性天生就是销售王者

第一章 做销售，男人有天生优势

远见：男人比女人更懂得放长线钓大鱼003

远见——男性在销售中的绝对优势003

男性惯用远见销售法005

欲望：男人比女人业绩欲望更强011

进取心——欲望的第一体现011

激情——欲望的调节器013

有了目标，欲望才能更好地刺激你奋进014

洞察力：男人比女人更具洞察力017

洞察力——销售人员的必备武器017

大胆发挥自己的天生优势	019
男性销售员洞察力“升级法”	022
成就感：能给男人提供源源不断的动力	026
男性的特质：销售会带来无上的成就感！	026
挑战，成就感的源泉	029
男性的专长——将职业素质提升为成就感	031
投入：男人会比女人将更多的精力投入到事业中	033
男性对销售更投入	033
热情——男性投入力的直观体现	036
男性的投入优势：快速进入状态	038

第二章 针对不同客户，展现男人魅力

男性客户：相同的心理相同的需要	043
根据自身情况对男性客户心理进行分析	043
寻求并制造与男性客户的共同点	045
设身处地为男性客户的利益着想	048
女性客户：男人比女人更了解女人	051
对女性客户心理了如指掌	051
嘴巴“活”一点，拉近与女性客户的关系	054
老年客户：男性的细心和尊重更容易打动老人	060
分析老年人的消费心理	060
男性的礼貌和尊重让老年人更看重	062
男性拉近与老年人距离的诀窍——耐心倾听	064
少儿客户：用男人的酷和帅虏获少年男女	067

男性销售员给少男少女的第一印象很重要067

男性销售员吸引少男少女的闪光点069

第三章 男销售员的秘密武器

专业水平高，不仅是销售，还是专家顾问077

专业是做好销售工作的前提077

努力成为本行业的专家和客户的顾问083

安全感，用男人的真诚和信誉虏获客户086

真诚能给安全感增添筹码086

诚信——营造安全感的不二法门089

坚持——精诚所至，金石为开，男人的坚持最动人094

坚持是男性销售的最强武器094

如何练就坚持的心态？096

交际能力，男人比女人交际范围更广泛101

生活方式练就男性交际能力101

身份意识扩展男性人脉103

巧妙的手段让男性左右逢源104

执行力，男人的执行力是女人永远比不上的107

执行力，男性的销售魅力107

化不可能为可能——男性执行力的终极体现110

提升执行力的关键——及时解决问题112

第四章 扩大优势的利器

- 在专业的基础上展现亲和力115
- 亲和力——提高销售成功率的秘密武器115
- 亲和力发挥法则117
- 利用交际，建立人脉圈123
- 人脉——销售员的护身符123
- 男性销售员建立人脉圈的两大法宝125
- 借口碑宣传，让客户成为你的朋友和销售员129
- 守卫口碑——重视面前的每一位客户129
- 让口碑为自己的销售打广告130
- 全情投入，让客户满意并感动136
- 热爱你的工作，关心你的客户136
- 用细节和认真的态度感动客户138
- 坚持想客户所想，急客户所急140
- 弄明白客户想的是什么140
- 以客为尊，注重双赢142

第五章 克服这些，你能做得更好

- 自作聪明，把客户当笨蛋149
- 自作聪明——男性销售的大忌149
- 怎样克服自作聪明的坏毛病？152
- 粗心大意，总是功亏一篑156
- 粗心大意——销售路上的绊脚石156
- 多点细心，就离成功更近一点160

虚荣心与要面子总来捣乱	163
虚荣心和要面子是男性销售员的软肋	163
克服虚荣心和要面子的方法	166
脾气大、易冲动，得罪客户	170
脾气大，易冲动——男性销售员的致命弱点	170
男性怎样克服脾气大、易冲动的弱点？	172
过于自信，看低同事和客户	178
过于自信就是一种自负	178
克服过于自信的有力法宝	180
忠告：向女性销售员学习，刚柔并济	184
做到刚柔并济，方可立于不败之地	184
向女性销售员学习“柔术”三招	185

第六章 销售中的提升和爆发

参加专业培训，不断提高专业水平	193
专业培训——男性销售员的必修课	193
把销售当成一种兴趣，利用培训班做到术业有专攻	196
在磨炼中涅槃，抛却虚荣，成为情商达人	199
在磨炼中克服过度的虚荣心	199
情商——开启男性销售员成功之门的金钥匙	201
在谈判中克服粗心、冲动等男性劣势，成为谈判专家	205
男性销售员克服粗心、冲动的必要性	205
学习谈判技巧，争取成为谈判专家	208

- 让销售为自己服务，向管理层挺进212
- 用心工作，你会发现在销售中你能学到很多212
- 用业绩“作秀”，引起高层注意214
- 给即将进入或已经进入管理层的销售人士的建议217

第一章

做销售，男人有天生优势

为什么说“男人具有女人所不具备的销售优势”？这是因为，男性充满远见、欲望和成就感，同时具备良好的洞察力，愿意投入销售之中。这些优势，都是男人天生的“基因”，一旦激活，就会在销售领域突飞猛进！

远见：男人比女人更懂得放长线钓大鱼

古语云：人无远虑，必有近忧。

现在社会是一个信息化、知识化的社会，在这样一个社会中，人们无论从事什么工作，都必须要有远见。人的判断力和决策力成了有远见的标志，这一点在销售行业中尤其重要。而远见恰恰是男性的专属，所以男性销售员比女性销售员在销售行业中更有发展前途，因为他们更懂得放长线钓大鱼。

远见——男性在销售中的绝对优势

常听身边做销售的女性朋友抱怨自己在工作中总是不能取得理想的成绩。然而，这些女性销售员没有看到：在自己抱怨的时候，男性销售员正在忙碌地计算价格；在自己徘徊的时候，男性销售员已经在分析失败原因。也许女性销售员会觉得，这是男性“不够聪明”的表现，可事实上，这正显现了男性的一个特质：充满远见。

充满远见的男性销售员，不会拘泥于一次得失，他们比女性更能吃苦；充满远见的男性销售员，懂得在起跑时领先一小步，那么他到终点时就可能领先一大步；充满远见的男销售员，都明白“买卖不成仁义在”的道理，为自己日后的销售之路作铺垫。

张潜在电脑城的一家笔记本专卖店上班。这天，一位客户来到专卖店挑选电脑。张潜热情地接待了客户，并认真地给他推介电脑，但是到最后这位客户并没有看中任何一款电脑。

就在顾客准备离开的时候，张潜赶忙走过去，热情地对他说：“先生，我可以帮您吗？”

那位先生疑惑地说：“你能帮我做什么？”

张潜说：“虽然您没有买我们的电脑，但依旧是我们的顾客。我是这里的销售员，很熟悉附近的电脑直销店，如果您有什么需要，我也可以给您建议。买卖不成，但仁义要在！”

听了张潜的话，客户感觉很温暖，立刻同意了张潜的建议。张潜带着他来到了别的电脑直销店，那位顾客把所有的电脑店都看了一遍，还是没有挑选到他自己最满意的电脑。最后，客户对张潜说：“我决定买你的电脑。说实话，我决定买你的电脑并不是你的电脑比其他店里的要好，而是你对顾客负责的精神感动了我。在此之前，我还没有享受过这种宾至如归的服务。”

张潜这种“延续性”的热情，为自己赢得了一个客户。不仅如此，那位客户还在他的朋友圈内为张潜作免费宣传，介绍了很多买电脑的客户给张潜。

张潜之所以能够谈下这个客户，正是因为充满远见，最终用不

懈的热情打动了客户。在面对客户时，很多人都知道热情能起到很大的作用，所以都尽量对客户保持足够的热情，可是当客户表示不愿购买时，这份热情就会立刻消退。其实，这样的行为对于自己以后的推销是没有帮助的，因为客户牢牢记住了你的冷淡，将来即使有机会也不愿再找你。甚至，客户还会向其他朋友诉说，让你的形象彻底打折。所以说，有远见的男销售员是不会砸自己的饭碗的。

男性惯用远见销售法

一个优秀的销售人员绝对不能是一个后知后觉的人，而应当对市场有着很好的前瞻性，并且根据这种前瞻性来调整自己的销售计划。这种能力，与男性的天生优势有着密切的关系，当然还有相应的后天学习和总结。

在销售方面，有远见是相当重要的，因为销售要的就是积少成多的功底，还有放长线钓大鱼的本领。男性销售员如果能学会一些远见销售法，就会取得令人欣喜的收获。

(1) 远见销售法之以退为进

在面对客户时，销售员自己的条件并不总是最好的，当自己的条件无法让客户尽快作出抉择时，很多男性销售员就会静下心来，静观其变，采取“以退为进”的远见销售法。

北京一家大型超市准备开业，听此消息，各大品牌的销售代表立刻蜂拥而至。王展是一家小型企业的代表，所以超市给他的条件很苛刻，只给了他60天回款账期。

条件这样苛刻，王展很难接受。又过了一天，超市的采购经理

打电话给王展，希望厂家在签订合同之前，先提供一套现场制作的设备，以便吸引更多的消费者。

王展感到自己的机会来了，因为库房里恰巧有一套闲置设备。但他没有当即答应，而是说：“经理，我会尽力跟公司协调这件事，在最短的时间给您答复，但您能不能给我一个正常的回款账期呢？”

经理一愣，说：“这怎么可以？”

王展说道：“经理，我们的设备都是需要申请的，设备也有成本，通常我们不能做这样的先款投入。但我相信咱们的超市一定会生意兴隆，所以我能够答应下来。但是，也请您给我一个合理的回款账期，这样我也方便和领导交代。我已经退了很大一步了，也请您照顾一下我的工作吧。”

见王展这么说，经理也不好再勉强什么，于是同意了他的请求。

王展拿下谈判的关键，就在于运用了以退为进的技巧：让自己陷于“吃亏答应对方请求”的境地，赢得了对方的好感。当然，以退为进是以远见为前提的，而不是只顾眼前的草率让步。男性销售员在这方面做得相当不错，因为他们懂得把握时机和技巧，懂得怎样运用自己的先天优势。

（2）远见销售法之循序渐进

循序渐进，就是指销售员在面对客户时掌握两个条件：第一是假设客户已经接受自己的商品或服务；第二是用“肯定回答质问法”来向客户提出问题。在操作的时候，销售员可以先让客户对产品或服务在细小部分作出肯定，然后再慢慢往大的方面发展。这样，顾客才会不由自主地作出购买的决定。