

德国热销75万册的超级畅销书

君特

内心的**懒猪狗**

Günter

der innere Schweinehund

策略销售

[德] 史蒂芬·弗雷德里希/著
蒂姆·沃茨/绘



君特，一只可爱的懒猪狗，驻在每一个人的内心世界里，象征人们消极、负面的天性——懒散、迟疑、马虎、敷衍、草率、漫不经心……掌握了驯服懒猪狗的诀窍，你就能活出积极健康的人生。



吉林出版集团有限责任公司

君特

Günter
der innere Schweinehund

常州大学图书馆藏
内心的赖猪狗
藏书章

策略销售

[德] 史蒂芬·弗雷德里希 / 著

[德] 蒂姆·沃茨 / 绘 田甜 / 译



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

策略销售 / (德) 弗雷德里希著; (德) 沃茨绘; 田甜译. — 长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2011. 11

(君特, 内心的懒猪狗)

ISBN 978-7-5463-6861-0

I. ①策… II. ①弗…②沃…③田… III. ①销售—方法—通俗读物 IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第226486号

Published in its Original Edition with the title
Günter lernt verkaufen Ein tierisches Businessbuch
by GABAL Verlag
Copyright © GABAL Verlag
This edition arranged by Himmer Winco
© for the Chinese edition: Beijing Lezhixinda Book Co., Ltd.

本书中文简体字版由北京 ^{Himmer Winco} 永固兴福文化传媒有限公司独家授权, 全书文、图局部或全部, 未经同意不得转载或翻印。

著作权合同登记: 图字 07-2011-3288 号

君特, 内心的懒猪狗: 策略销售

JUNTE, NEIXIN DE LANZHUGOU: CELUE XIAOSHOU

著者: [德] 史蒂芬·弗雷德里希

绘画: [德] 蒂姆·沃茨

译者: 田甜

出版人: 刘丛星

责任编辑: 邹春芳 韦志夫

出版发行: 吉林出版集团有限责任公司

电话: 010-58301408 58301498

印刷: 北京集惠印刷有限责任公司

开本: 787mm×1092mm 1/32

字数: 65千字 插图: 100幅 印张: 6.5

版次: 2011年12月第1版 印次: 2011年12月第1次印刷

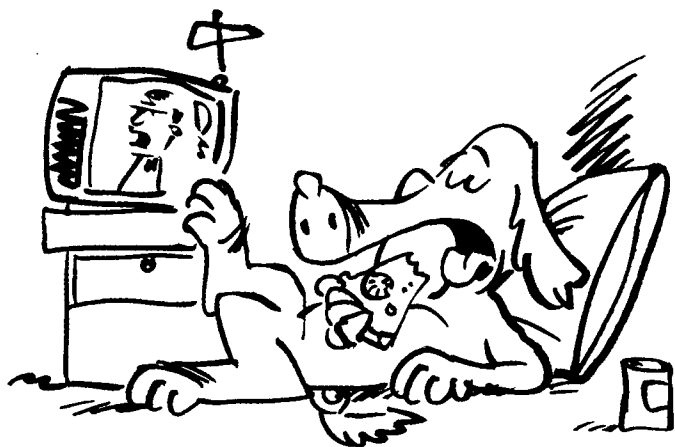
书号: ISBN 978-7-5463-6861-0

定价: 25.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。

“做生意就是要把人们之间的关系紧密地联系在一起。”

——里度·安东尼 李·艾克卡



君特是你内心的懒猪狗。

他很懒，但却乐意保护你免受辛苦和压力的折磨。

1. 君特，你内心的懒猪狗

这就是君特，君特是你内心的懒猪狗。

他生存在你的大脑中，想保护你远离世界上所有的痛苦与不幸。当你要学习新知识或不得不面对压力的时候，君特就会出现，并对你说：“不要学啦，就这样吧！”或者他会说：“一会儿再干吧！”当你要面对一项紧张的工作任务时，君特也会热心地给你提出建议：“反正你也完成不了，干脆就放弃吧！”其实，君特的想法很简单，他只是想让你生活得更舒服一些。

内心的懒惰是非常可怕的，可君特却认为你和他一样的懒惰。他愿意为你提供这些建议，让你免受辛苦工作的劳累。他对你不是很友善么？

可惜的是，君特却成为你计划实施过程中最大的障碍。你无法获得新知识，也没有学到任何重要的东西。就这样日复一日，很快你就会陷入按部就班的僵局中无法自拔，只能重复那些相同的工作，甚至每天上班的路线从来都没有变化过，你总是在同一家意大利餐厅点同一种口味的比萨，总是用无聊的电视节目来打发夜晚孤独的时光。慢慢地，这就成了你生活的全部，正如同君特期望的那样，非常简单，非常惬意！



君特不喜欢学习，
尽管有些知识是他必须具备的。



2. 新知识来了

君特讨厌改变，然而生活每天都在发生变化，所以君特总会面对一些问题，比如，你必须参加进修班学习；你要搬家了，不得不更新家庭地址；医生建议你做一些运动，改变一下生活方式。可你却发自内心地对它们产生抗拒，尽管有些事情是你不得不做的。

为什么会这样？因为你内心的懒猪狗在抗议，他经常在你耳边说：“为什么还要学习呢？你已经掌握了足够多的知识。”或者：“为什么要搬家呢？你对这里的一切已经很熟悉了。”“为什么要运动呢？你的身体现在也没有什么问题呀！”君特真是让人讨厌！

尽管如此，你还是需要学习一些新知识，你应该以平常心来审视一些问题：你是不是真的应该参加慢跑？搬家后的新环境对你有没有吸引力？在进修的过程中，你是否能学到一些新的知识？比如，你可以学习如何销售。你不是很久以前就想知道，怎样才能成为一名优秀的销售员吗？



君特对销售
没有概念，
只有偏见。

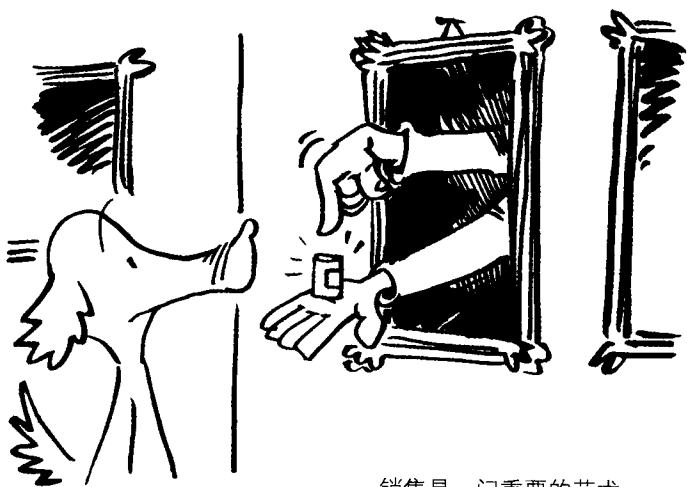
3. 让我卖东西？不用了，谢谢！

“让我卖东西？”君特大叫起来，“销售就是被一群销售员拽到桌子旁边，听他们滔滔不绝地讲解和劝诫。销售员像一群可怜的乞讨者，对那些无助的顾客夸夸其谈。唉，看来君特对销售的成见很深。也许，君特的楷模正是那些所谓的商业敌人。这难道和他的痛苦经历有关，还是他从别人那里听到了些什么？是他参加了某些庸俗的培训课程，还是与一些不值得信赖的吝啬鬼是好朋友？反正君特对于销售毫无概念。

然而，销售却是人类社会最重要的一门艺术之一！

由于君特对销售的理解是负面的，所以想要引起他对销售的兴趣是很难的。你最好能向他解释一下销售这门艺术的重要性，同时，还要在开始销售时不断地约束你内心的懒猪狗的行为，这样，他才不会牢骚满腹。如果我们可以对君特进行一些培训，他甚至能在销售时为你提供一些帮助，而不是阻碍你在销售的道路上前进。如果我们能够同君特一起努力，所有的事情将会变得既轻松又简单！





销售是一门重要的艺术。

4. 销售是一门重要的艺术

“销售真的有那么重要吗？”君特怀疑地问道。

当然很重要了！比如，你想买一辆新自行车，在你的周边一共有两家自行车专卖店，而且两家店销售的自行车的品牌和价格都一样。在第一家店里，一声不吭的售货员原地不动地盯着你；而第二家店的销售员则和你热情地打招呼，还为你提供了一杯美味的咖啡，同时向你详细地介绍了有关的商品信息。你会买哪家店的自行车？当然是第二家了。这就是销售！道理非常简单。

“难道销售还是一门艺术？”君特再次怀疑道。

那当然啦。让我们再来看一个例子，比如，你不小心把腿摔伤了，在接下来的治疗中你碰见了两名医生。第一名医生很严肃地告诉你：“你将有很长一段时间不能走路，现在我将安排你去做物理治疗。你必须认真地完成这个艰苦且长期的治疗计划。”而另外一名医生却微笑着对你说：“我衷心地祝你早日康复，你的治疗完成得不错！如果你现在还能接受几次物理疗法的话，马上就可以像一名年轻运动员一样驰骋在运动场上了。”哪个医生更能激励你去做物理治疗？当然是第二个。销售亦然。销售不是乞讨，也不是被拉到桌子旁边劝你买东西那么简单。





销售是持续性的，且无处不在。

5. 在进行销售吗？

“买自行车和骨折治疗？”君特小声嘀咕着，“多么可笑！”君特很固执，一旦他坚持某一理念，是不会轻易地作出改变的。这真是太遗憾了，因为在我们身边，销售几乎无处不在，比如，电视里正在播放的商业广告一个接一个，使你了解到了市场上有哪些最新的洗衣粉、汽车和保险。在超市里，色彩斑斓的糖果架总是摆放在收银台的旁边，它时刻提醒你的孩子：买一块巧克力吧。至于你手中的报纸，它是在一次偶然的情况下订阅的，还是别人通过某种方式卖给你的？

在生活中的其他领域，销售也无时无刻不在发挥着作用，比如，当一个人想得到你的支持时，他会讲述一些你喜欢的故事；当你不得不加班赶工时，你的老板会给你加油鼓劲儿；当孩子们被要求早点儿上床睡觉时，他们的父母会作出承诺，将给予他们奖励。我们甚至可以断言，销售是一个自然规律，就像小鸟先生向小鸟女士求爱，色彩鲜艳的花朵吸引忙碌的蜜蜂一样。你设想一下，当你长久以来寻找的梦中情人就站在你身旁时，你应该做些什么？对了，那就是尽量把自己推销出去！





君特认为还是做顾客的感觉好。

6. 购买的乐趣

做顾客的感觉怎么样？

你是愿意在电话簿中辛苦地查询比萨店的电话号码，还是喜欢直接从信箱中拿出那张邮寄的菜单呢？你是愿意前往那个直接在你牙上钻洞的医生处就诊，还是想让另一个在治疗前会向你详细讲解治疗方案，并提出友善建议的医生为你治疗？你想让哪个水管工走进你的房间？一个是沉默的萎靡者，整天见不到人影；另一个是个可爱的家伙，一个电话过去就能马上出现在你的面前，你选哪一个？有时候，我们需要把自己推销出去！

君特，你什么时候会在健身房里挥汗如雨？是你在不知不觉中感到身体欠佳时，还是想实现完美的形体目标时？你肯定能注意到，很多人在购物时乐趣多多。他们购买新鞋、漂亮的汽车、美味的食物或昂贵的旅游线路，以及生产用的机器设备、良好的进修课程、优秀的配件厂或者时髦的办公大楼。

不断更新的产品报价、不断降低的商品价格和渴望得到最新信息的顾客，这一切都表明，销售的新时代正在悄悄来临。但对于君特来说，这并不是一个美好的时代，因为他对销售存有偏见。

优秀的销售员具备良好的心态。

