



培生教育  
金融时报  
职场精读

在将本书所讲的各种实用方法用于你的销售工作之后，  
如果还是不能提高销售额，那就请你辞职吧！

怎样把

销售额

\* 提高一倍

把任何东西卖给任何人的超级大师课

HOW TO DOUBLE YOUR SALES

[英]布鲁克·金 (Bruce King) 一著

张猛一译

 中国市场出版社  
China Market Press

# 怎样把 销售额 提高一倍

## HOW TO DOUBLE YOUR SALES

把任何东西卖给任何人的超级大师课



 中国市场出版社  
China Market Press

## 图书在版编目 (CIP) 数据

怎样把销售额提高一倍：把任何东西卖给任何人的超级大师课/(英)金(King, B.)著；张猛译. —北京：中国市场出版社，2012.2

ISBN 978-7-5092-0853-3

I. 怎… II. ①金…②张… III. 销售学 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 004377 号

Copyright © Bruce King 2010

Copyright of the Chinese translation © 2011 by Portico Inc.

This translation of *How To Double Your Sales: The Ultimate Masterclass In How To Sell Anything To Anyone*, First edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

Published by China Market Press.

**ALL RIGHTS RESERVED**

著作权合同登记号：图字01—2011—8137

---

书 名：怎样把销售额提高一倍：把任何东西卖给任何人的超级大师课

著 者：〔英〕布鲁克·金

译 者：张 猛

责任编辑：郭 佳

出版发行：中国市场出版社

地 址：北京市西城区月坛北小街2号院3号楼 (100837)

电 话：编辑部 (010) 68033692 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销：新华书店

印 刷：北京佳信达欣艺术印刷有限公司

开 本：710×1000毫米 1/16 16印张 192千字

版 次：2012年3月第1版

印 次：2012年3月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5092-0853-3

定 价：49.80元

---

# 赞 誉

在这本书中，布鲁克·金为快速提升销售业绩提供了我多年来看过的最实用、最有效的建议。这本书销售人员应该人手一册。

—— Ivan R Misner 博士，畅销图书《纽约时代》的作者，BNI 创始人

这是我读过的关于销售的最好的一本书。是如此激动人心！书中的内容非常务实、容易采用，实际上，如果你没有非常迅速地实现销售倍增才会让我感到惊讶。

—— Thomas Power, Academy 董事长

布鲁克·金真的让我生气，他居然把确实有效的销售魔法揭秘了，而且居然把这个魔法称为常识！你肯定会去实现他的所有策略，而他把实现的过程变得如此容易。所以，请你来体验布鲁克的常识吧。

—— John Donnelly，经理人学会前副总裁，《武器分级商业工具》一书作者

不论你是新销售人员，还是资深销售专家，本书都是帮助你迅速实现销售倍增的个人工具。要确保你的公司人手一册。

—— Reg Athwal，人力资源管理领先权威，《醒醒，过你爱的生活》一书作者

一个务实的一步一步详细说明的肯定可以提高销售业绩的方法。不应该将这本书收藏起来放在一边，而应该将它作为一种工具，用它不断地提高自己销售的成功，不断强化自己。

—— Andy Lopata，亚马逊畅销图书《社交指南》合著者

这是人人适用的销售图书，尤其适合那些花了太多时间寻求外部帮助，却忽视了自身内在人格力量的人！特别好的是，在发挥“内在销售知识”方面重点突出、技巧实用，而且掌握的方法很简单。感谢布鲁克又将我带回正轨。

—— Pauline Crawford，董事

本书是个体经营者、创业企业家、高级销售“必备”的商业图书。在理解和运用了本书的优秀方法和系统后，他们会获得巨大收益。验证过的、实用、简单、在当代获得成功的多年智慧精华。不要让你的竞争对手得到本书。

—— Steve McNult, 英国著名的高管商业俱乐部“The Board”的主席

布鲁克·金这本经过深入研究写就的书在成交的最快方式上挑战你现有的思维。他久经考验的战略和有效的销售策略向你展示了如何把每天都变成利润丰厚的一天，既为客户，也为你自己。

—— Carole Spiers, 企业压力的国际权威、BBC 主播、畅销图书《管理工作中的压力》和《将激情变成利润》的作者

哇，让我再次感到了年轻和兴奋，不断地提醒自己为什么热爱销售。绝对值得一读，绝对值得实践书中的宝贵课程。

—— Abhi Naha, Idem 全球销售副总裁，BeatBullying 慈善组织主席

销售的大部分工作是如何接近销售，并真正理解自己有的影响。布鲁克成功地抓住了其中的精华，并以易于理解的清楚文字把销售的精髓提供出来，让人边读边备受激励。布鲁克从一开始脑子里就记着这个目标，先纠正时间管理问题，然后才去解决影响我们的其他销售障碍。从第一天起，布鲁克就为结果做了保证。

—— William Buist, Abelard 管理服务主席

作为专业的商业教练，我可以向你保证，布鲁克·金最新的这本书中没有一点浪费的地方。书中不仅包含重要的销售技巧和技术，还像有一个私人教练站在你身边手把手教你一样！

—— Frankie Picasso, 《无休止的训练，将不可能的目标变成不可阻挡的成果》一书作者

# 前言 ■■■■

公司里人人都是销售。作为销售人员，你在向客户或组织里级别比你高的人销售自己的点子、产品和服务。如果你是销售经理，你在向你的团队、客户销售。如果你是董事长、总裁、CEO 或董事，则在向投资人、股东、媒体、团队以及关键客户销售你的公司、想法、产品或服务。所以，销售是一项核心技能，当然还有其他技能。

在过去的 30 多年里，我有幸与各种组织中各个级别的人共事。我观察到的一件事是：多数成功人士都具备四项关键属性，  
这四项关键属性在某种程度上经常可以克服销售技能的不足。如果将这四属性与卓越的销售技能结合，这样的人就可以轻松达到销售工作的顶峰。这四属性是：愿景、投入、决心、执著。下面是阿尔伯特·威恩斯托克先生的一个真实故事。

---

**四个关键属性是：愿景、投入、决心、执著**

---

与阿尔伯特相识时，我受邀为一家大型金融服务组织的 25 位顶级销售讲授一系列销售研修课程。这是从 3000 名金融服务销售中挑出来的最拔尖的 25 名，所以你可以想象他们已经是成功的人士。但是，阿尔伯特仍然在这 25 人中显得与众不同。虽然其他 24 人着装极为得体，整洁大方，但就阿尔伯特来说，我最客气的说法就是：他与这一套完全背

道而驰。但是，根据他的销售记录，阿尔伯特为自己在25人中赢得了一席之地。

当我问这些销售人员，他们如何在15秒内说明自己能为客户做什么时，他们都有一些非常有趣、非常巧妙的介绍方式。一个例子是：“我帮助人们活着的时候把税务影响降到最小，确保在他们身故时将尽可能多的财产留给家人而不是政府。”另一个例子是：“我帮助人们规划他们的财务事务，这样他们就能比自己打理的时候提前10年退休。”阿尔伯特的回答则完全不同，他说：“我卖人寿保险、退休金以及储蓄计划。”

阿尔伯特吸引了我。在一次茶歇的时候，我和他坐在一起，对他进行了更多了解。原来阿尔伯特曾经在邮政系统工作过，送过多年的信，直到父亲过世、母亲重病，凭邮递员的微薄薪水无法供养老母，他才改行。在申请了多个工作未果之后，他听说做保险的收入非常丰厚，而且由于保险的收入只取决于佣金，所以保险公司并不介意招什么样的人。他告

---

### 推销员拥有一个自己可以实现的愿景

---

诉我，面试后他得到一个职位，然后他发现如果自己成功会赚到多少钱，于是他下定决心要在新事业中取得成功。他拥有一个自己可以实现的愿景。他卖掉了他的车、卖掉了一切他认为没有也可以活的东西，凑够了可以让他和老妈生活六个月的资金，以便可以专心地学习他自己的新事业。

阿尔伯特尝试了公司许多顶级销售的巧妙方法，但都觉得不合适，感觉非常抑郁。于是他决定尝试一种完全不同的方法：一种他自己发明的方法。这种方法迅速为他赢得了“下盘阿尔伯特”的译名。他就是这么干的。

阿尔伯特乘公车或城铁到最近的塔楼公寓区。他乘电梯到最顶层，

然后一层层往下走，一户户按门铃<sup>[1]</sup>。如果有人回应，他就说：“下午好，先生（或女士）。我是（XYZ）公司阿尔伯特·威恩斯托克。我卖人寿保险、退休金和投资计划。我今天向您介绍自己，希望能与有计划购买保险或其他服务的人下周三约见。您愿意与我下周三见面么？”

我必须得说，我不敢尝试这种做法，但事实是：当阿尔伯特下到一楼的时候，一般来说至少已经获得了四个约会；而当他下周三回来的时候，每个约会都卖出了保险。毕竟他事先已经和他们成交了。这就是阿尔伯特获得新客户的独门秘技。他就这样日复一日、年复一年地做着。我认为这是愿景、投入、决心和执著四大特征的最突出示例，对于我们所有人来说也是一个教训。

请回想你自己人生的任何时候，当你有了一个愿景，而且绝对地、完全投入地做什么事情的时候。我知道你会做到它，因为一个愿景加上绝对的投入，与失败是水火不相容的。

请回想你自己人生的任何时候，当你决意要做到什么事情的时候。我知道你会做到它，因为决意做到与失败是水火不相容的。

请回想你人生的任何时候，当你执著地朝着一件事努力的时候。我知道你会做到它，因为执著与失败是水火不相容的。

如果你按照我在这个研修课程系列中分享给你的经验来做，投入、坚决、执著地在实践中运用这些技术，快速实现销售倍增的目标就不可能失败！

---

[1] 俗称“扫楼”。——译者注



# 序 ■ ■ ■ ■ ■

本书可以说是对大多数号称能提高销售业绩的图书的风格及内容的根本背离。原因在于本书与它们大不相同，因为本书探讨的远远不止是销售的技巧。为了让你了解这个不同，了解它的重要性，让你知道一些我的背景可能会有所帮助。

我最出名之处在于我在销售方面的工作。但多数人并不知道，在从事销售这个行业之前我是做什么的。我刚从大学毕业不久，就加入了“补充医学”行业。那时这个行业叫做“替代医学”<sup>[1]</sup>。我学习营养学、针灸以及其他各种另类医疗方法。我和同种疗法医师、整骨医师、心理学家以及使用其他各种医疗方式的各色人等共事过，还和一些思想开放、愿意接受替代疗法的传统西医共事过。我在客户身上花了许多时间研究和实践的一个主题，就是如何使用精神的力量帮助人们治愈疾病。我们使用的一系列技术，在很多方面与现在的神经语言程序（neuro linguistic programming, NLP）使用的技术很类似。

表面看来，我在“替代医学”方面的工作红红火火、非常成功。我在伦敦电台有自己的广播节目，为多份杂志撰写文章，还在伦敦开办了

---

[1] 西医学之外的各种医学实践，包括中医，在西方称为补充医疗、替代医疗或另类医疗。——译者注

一家替代医疗中心，这可算英国最早的替代医疗中心之一。但是，真正的问题在于，替代医学当时还没有像现在这样流行，我发现干这个工作很难过上体面的生活。随着我成家立业、生儿育女，家庭开支不断增加，所以在做了相当认真的思考之后，我决定离开替代医疗这一行，找一份更有“钱途”的职业。几个月之后，经过一系列因缘际会，我投入了销售这个工作。

我迅速取得了成功，在多家公司都是顶级的销售人员。在随后的岁月里，我又致力于为其他公司打造和培训销售团队，而且取得了更大的成功。之后，我创办了自己的金融服务公司，并为我自己的公司打造了一支销售队伍。有段时间，我雇佣和管理着一支超过 70 人的销售团队，这支团队中多数人的销售业绩，都是行业平均水平的至少 2 倍以上。

我在销售方面和培训销售人员方面之所以如此成功，在于我把以前用来帮助人们治疗疾病的精神控制法用来帮助人们在商业和销售上变得更加成功。

你肯定曾经听到过“一切皆由心生”这种说法。可能许多人不信，但这种说法相当真实。你可能也听过这种说法：“世界上有两种人：一种

---

**我们必须训练自己的大脑，让它坚信我们能。**

---

人认为自己能，一种人认为自己不能。”他们都是对的。所以，要想在销售上迅速获得显著提升，我们必须训练自己的大脑，让它坚信我们能够做到，而在这书的开始上，我们就会进行这样的训练。下面这个示例突出表现了这一点。

理查是一家大型农业机械制造厂的顶级销售。他参加我的研修班，原因无他，用他自己的话说就是“我想百尺竿头，更进一步”。在某次课间休息的时候，他向我讲述了自己的生意如何如何失败、他如何如何走到了濒临自杀的边缘，以及在 10 年之前，在最后一次无望的挣扎之后，

他在一家办公设备公司谋得了一份销售的工作。

同许多刚刚进入销售这一行的人一样，相当于他的老板成功地把“销售”这个工作卖给了他。让我们来正视这样一个事实：当一家公司以极低的薪水（只能说聊胜于无）把你招进来，而且你的收入完全取决于你的销售业绩，那么即使他们选错了人，也真的没有什么大的损失。理查的老板告诉他说，他的工作很容易，干这个工作他能赚大钱，这份工作是人就能做，基本不需要什么培训就能上手。理查接受了这份工作。对于他要销售的产品以及公司的制度仅仅学了三天，公司就把他扔出去开始干活了。这样，入职头几天在他身上生出的全部东西让他动力十足。这真是一场心理学的实战啊！在外面晃悠了一周之后，他回到办公室，带着一大沓订单，订购什么设备的都有。有生以来，他第一次对自己感到非常满意。生活重新好起来了，或者生活本来就是好的？回到办公室之后，他遇到一些同事，这时心理影响又转而对他进行打击了：

- “你这周不过是走狗屎运罢了”，一个人说。
- “初生牛犊不怕虎，第一周的业绩总是不错的。但是走着瞧，随后就会江河日下了”，另一个说。
- “竞争太残酷了”，第三个这样评论。

猜猜怎么了？没错。第二个周末，理查什么也没卖出去。

幸运的是，对于理查来说，他永远忘不了第一周的成功给他带来的兴奋与快乐，或者说他忘记不了第一周他挣的钱给他带来的兴奋与快乐。他发誓要取得成功。他恶补产品知识、参加各种销售培训班以修炼自己的销售技巧，如饥似渴地学习着。他从来不向后看。但是，他第二周经历的负面遭遇在心理上的效果，完全有可能就此将他的销售生涯画上句号。

我对于人与人之间沟通时的心理过程，以及决策时的心理过程，一直抱有极大的兴趣。当我刚刚开始自己的销售生涯时，我就开始研究这些过程，并确保自己能与他人做到最有效的沟通，与别人谈话的方式能够对他们的决策产生积极影响。当神经语言程序学（neuro linguistic programming, NLP）发展出来之后，我个人在这方面的研究得到大大提高。我把 NLP 的许多技术与我自己的技术结合在一起。在本书中，我会与大家分享这些成果。

---

### 销售技术不能弥补技术知识的贫乏

---

在我开始介绍如何使用本书之前，我要强调一下，虽然我要教授给你的技术可以大大提高你的销售业绩，但这些技术并不能弥补你對自己产品或服务技术知识的缺乏。如果你对自己销售的东西还没有充分的了解，我劝你最好还是先迅速地掌握它们。

我经常听到销售经理对他们的销售人员说：技术知识并不重要，只要比目标客户懂的多 5%，就可以冒充专家了。切记不要犯错：这句话是千真万切的垃圾！如果你真想得到成为顶级销售会拥有的财富，那么对所销售的产品、服务技术方面有透彻了解，是必不可少的条件。为什么这样说？首先，最主要的一点就是现在从互联网上可以很容易地得到海量信息，即使是一名普通的消费者，他所掌握的信息，也要比以前的消费者多。他们会在网上寻找专家学者，寻找信得过的建议。而在这个高度竞争的世界里，他们通常很容易得到这些信息。如果你对自己所卖东西的应知应会都不知道，你怎么可能指望别人会买它呢？

还有一点非常重要的是，你要认识到，在当今世界，根本没有所谓完全独一无二、无可替代的产品或服务。如果你拿自己正在销售的产品或服务与竞争对手的产品或服务比较，多数时候都会发现，你觉得自己产品或服务的独特卖点（unique selling proposition, USP），实际上与

竞争对手的卖点没有多少不同，或者就没有不同。所以，在多数情况下，你只有一个独特卖点，那就是“你自己”！

最后，让我用一句发人深省的话来开始我们的研修课程：

**销售不是把你做的东西强加给别人，而是你为了别人的需要而做事。**

所以，你应该把销售和客户当成自己努力奋斗的方向，而本书的这些研修课程会把你训练成为最好的销售。

# 如何使用本书 ■ ■ ■ ■ ■

**好高骛远是不对的。命运的锁链中，一次只能解开一个。**

——温斯顿·丘吉尔

按我的理想，我想将本书分成 10 本书单独出版。在购买的时候，你必须先付清 10 本书的钱，才能得到前言、序言、说明和第 1 堂研修课。然后你要集中精力学习和应用第 1 堂研修课所教授的内容至少一周之后，才收到邮寄过来的下一课的教材，这样你就会以周为间隔收到后续研修课的教材。但是，我们都没有生活在理想的世界里，所以即使我们接受这种方式，这套课程的价格对于许多人来将是非常高，甚至可能无法接受。

我也不会天真到认为我要求你一次只学习一堂课，在继续下一堂课之前将前一堂课的内容至少实践一周时间，你就能顶住尽快看完全书的诱惑。如果你能做到，那真是太棒了。如果你确实不能做到，那么也请听听我为你想出的替代方案。

阅读全书后，选出你最感兴趣的几个技术，立即投入实践，然后再从第 1 堂课重新开始学习。由于已经满足了你的好奇心，所以这次你可以认真学习每一堂课，在转到下一课之前坚持把每堂课学到的技术练习一周。在某些情况下，有些技能你可能想多练习一些时间以练得炉火纯青，如果是这样，不要急着学下一课，直到你完全作好准备。如果你坚持用这种方式参加这些研修课，那么一周之内你的销售就会增长，如此这般

完成全部 10 堂课之后，你的销售增长将如滔滔江水、绵绵不绝。

## 注意……

你可能听过这样一句话：“如果你坚持用同样的方法做事，你能得到的只是同样的结果。”爱因斯坦说过，疯子的定义就是重复用同样的方法做事，却指望得到不同的结果。

如果你想快速实现销售倍增，显然你必须改变做事的方法。对于许多人来说，这都是种挑战，因为我要求你做的各种事情，是你过去可能想都不会想到的事，而且开始的时候可能让你感到不适。为了说明我的观点，请立即做以下练习：

- 把手放在眼前，交叉大拇指和其他四指。
- 分开两手，再次交叉，这次换一只大拇指在上面。
- 这次感觉如此？是不是觉得有所不同？

“不适”是许多人在我的研讨会上做这个练习时描述的感觉。但练习到一定数量之后，很快就感到适应了。

如果你真的想快速实现销售倍增，就必须走出自己的舒适区，开始做我教你的事情，帮助你自己到达我们双方都希望你达到的成功之地。

## 出版商致谢

出版商要感谢 Stephanie Gee、Marie Scarves 允许本书在第 17 页上重印他们的来信。

# 目 录



前言 /I

序 /V

如何使用本书 /XI

## 第 1 课

**训练大脑赢得游戏 /1**

这个游戏就是：销售倍增——迅速倍增！

## 第 2 课

**时间管理 /35**

将销售时间加倍，为什么人们会购买

## 第 3 课

**开拓新业务 1 /53**

陌生拜访电话获得约见：专家之道

## 第 4 课

**开拓新业务 2 /97**

一传十，十传百

## 第 5 课

**销售人员需要掌握的 NLP 技术 1 /119**

让别人愿意从你这里买东西的沟通技能



## 第 6 课

### 销售人员需要掌握的 NLP 技术 2 /139

让人愿意从那里购买更多的高级沟通技能

## 第 7 课

### 终极销售系统 /161

由你控制销售过程

## 第 8 课

### 双赢谈判（计价还价） /183

成功谈判的 16 条黄金法则

## 第 9 课

### 处理反对 /201

化反对为机会

## 第 10 课

### 成交 /219

10 大最佳成交技术

## 结束语 /235