

SALE RIBLE

董芮宁◎著

神销售

——财富倍增的秘密

馨月老师 作序推荐

“悍马总裁”董芮宁倾情提供

价值**18.88**万元的全息学销售心法

SALES BIBLE

神销售

——财富倍增的秘密

董芮宁◎著



时代出版传媒股份有限公司
北京时代华文书局

图书在版编目 (CIP) 数据

神销售：财富倍增的秘密 / 董芮宁著. -- 北京：北京时代华文书局，2014.12

ISBN 978-7-80769-947-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 267296 号

神销售：财富倍增的秘密

著 者 | 董芮宁

出 版 人 | 田海明 朱智润

责任编辑 | 张彦翔

特约编辑 | 乔冷山

装帧设计 | 李尘工作室

责任印制 | 瞿 敬

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编：100011 电话：010-64267120 64267397

印 刷 | 北京合众协力印刷有限公司 010-69578718

(如发现印装质量问题，请与印刷厂联系调换)

开 本 | 710×1000mm 1/16

印 张 | 15

字 数 | 213 千字

版 次 | 2015 年 2 月第 1 版 2015 年 2 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-80769-947-7

定 价 | 48.00 元

版权所有，侵权必究

序：神销售，神在哪里？

芮宁是一位营销大师，也是一位成功的企业家、全息学理论应用者、全民健康工程倡导者，更是一位心灵导师。

她二十几岁时就获得了亚洲销售冠军的殊荣；她奖励团队悍马豪车，她因大手笔的游戏规则，被业界精英尊称为“悍马总裁”；她的“神销售”课程票价已达18.88万元每人每次，依然应者如云。

当年我听过芮宁的销售课程后，觉得太“神”了，“神销售啊！”脱口而出。芮宁和朋友们都欣喜万分。这说明“神销售”名副其实，说明我们的“神”是连着的，而我们大家，都擅长“已经”的样子，可以让自己更高频、更丰盛。

详解神销售的“神”，有两层涵义：

第一，它的确很“神”奇。它以宇宙全息学为基础，形成了一套完整的销售方法论，有形而上的“道”，也有形而下的“术”，两者的有机结合可以让你迅速达成订单，财富倍增，同时得到心灵的成长，创造

生命的丰盛与幸福。

第二，它可以使你的销售活动有如“神”助。你不是一个人在奋斗，你的销售活动不再是费力地说服，不再是面对抗拒和怀疑，你跟你要销售的对象不再是对立关系，而是一体的，是和谐相处的。没有对抗，就没有损耗，而是给彼此无限的爱的滋养，整个宇宙都会给你提供能量，帮双方达成双赢目标。

以宇宙全息学为哲学基础，是神销售区别于其他种种“销售秘笈”的鲜明特征。宇宙的特点是“原本具足，无有缺失”和“其大无外，其小无内”。而全息则是局部即整体，每一个碎片都是整体的完整映射，是相互关联的。在宇宙中，我们并非一个个孤立的个体，那些我们已经所了解的以及尚未了解的弦线把我们彼此链接在一起。智能和意识并非是被封锁在一具具肉体之内，在意识的领域里，它们是互相链接可供交流的。销售就是在爱的基础上建立和加强与宇宙的链接，让能量流动起来，使自己成为丰盛源泉流过的管道。芮宁以宇宙全息学的理念重新审视营销行为，从“信、诊、值、解、销”五个部分对传统的营销进行了全面的梳理，使销售从习以为常的“术”上升到“道”的层面。

“销”这个部分有大量的实用销售方法，可能会是许多营销人、甚至是营销讲师们关注的重点，大多数畅销的营销类书籍写的也主要是这部分内容。可芮宁的着力点并不在这里，是从更高层面上对销售的把握和梳理。她阐述更多的是“道”而非“术”，是“人”而非“事”，从而抓住了销售的“纲”，纲举目张，一切发生皆自然自在。

芮宁微笑着说：“你能卖给别人的，一定是别人匮乏的，再富有的人也会有匮乏。你的销售行为，就是让他不再匮乏，提升他的生命质量

和幸福感。营销人最核心的，并不是所谓的销售技巧，而是心灵成长。人好了，事自然也就好了。”

是啊，销售行为的本质就是填补他人的空缺、疗愈他人的匮乏、给他人带来幸福啊，你就可以从宇宙中获得无尽的高频能量流，你想不丰盛，都不可能。

芮宁有丰富的人生经历，经历过两次生与死。她8岁得了流行性脑膜炎，这在当时是很危险的病，存活率极低。她活了下来，却因为做大脑穿刺留了后遗症。失忆、汗腺功能和肠道功能紊乱以及宫寒，很难怀孕。她遇到了一个好老公，帮她调理身体，用心用爱开发出了“益生美”系列产品，但正值生命巅峰时老公却又意外去世。切实经历人生的重大事件，芮宁没有消沉，而是如凤凰涅槃般重生。芮宁对生与死的感触特别深，她也因此更加热爱生命，愿意用爱滋养身边的人。她说自己有一个梦想，“让天下没有难治的疾病，实现健康中国人，幸福千万家”。她心里充满爱、慈悲与感恩，她的“神销售”，也因此充满了正能量。

这就是美丽睿智的神销售芮宁，带给我们神销售的智慧。《神销售》不仅是一部营销秘笈，更是一部心灵成长手册。

馨月老师

（著名身心灵导师，丰盛心理学创始人，著有《创造丰盛》等。）

自序：芮宁对你说

——《神销售》缘起

销售之所以难，是因为你们与太多的销售大师学话术、学技巧。请问，坐在你面前的活生生的灵魂是你用话术、用技巧“搞定”的吗？人们根深蒂固的销售方式该颠覆了。

你相信吗？销售可以没有推销，没有话术，没有技巧。你能卖给别人的，一定是别人匮乏的，销售是卖给需要的人。有的销售员，他们就追求那种把车卖给有很多车的人，把鞋卖给有很多鞋的人。全中国13亿人，全世界60亿人，你为何要硬卖给那些不需要的人呢？你为何一定要去使劲强迫人家？我讲的“销售”是人性，只有符合人性的才会被人接纳，被人赞叹。不要学别人教你的那些方法、话术、技巧，要知道那些都是销售的限制。

中国自古以来就有一句老话：“买金的找不着卖金的。”你为什么不去吸引有需要的人呢？为什么我们不把目标放在完善自己来吸引他们

呢？你要去开发人性的需要，最终实现一种状态：根本没有销售，买家们非常感恩你来到他身边，送来他需要的东西，你就像天使一样。可是如果他没有需要，却一而再再而三地强迫他，你就像狗皮膏药一样，做天使还是做狗皮膏药？你要先颠覆一下，这是内心的颠覆。

以前大家崇拜最厉害的销售就是你有五辆车了，我还能卖你一辆车，这是最厉害的销售。但是没有尊重对方灵魂的销售，不是奸商是什么呢？

你所有的努力，都会得到宇宙的回应，好多销售课程就是那么教育的：“你要勤奋，我一天打没电三块电池，你打没电几块电池？我这鞋都跑坏了，你跑坏了多少双？”以前你使劲增加自己销售话术技巧的能力，你一天打多少个电话，打坏多少个电池，跑坏多少双鞋，一天睡多少时间觉，是这么去练销售的吗？让那些销售员泪奔、跟着你连喊带叫的销售方式，难道这就是他们的人生？这种人生成功了又如何？多少血泪、多少辛酸、多少坎坷？

我们某些前辈，是不是会有些钻牛角尖呢？牛角尖里有牛肉吗？这么教，是爱销售人员还是害他们呢？有好多业务人员说自己起得比鸡还早，吃得比猪还差，睡得比狗都晚。这符合人性吗？

这样的销售人员就像这幅对联。上联：栽栽埂埂小人生，坎坎坷坷都是坑；坑里几乎全是水，水里隐藏还有钉。下联：小心翼翼拔出钉，拼尽全力爬出坑；栽埂走过坎坷路，回头苦笑看人生。横批：业务人生。

现在互联网时代、信息时代，对一个人说话等于对一千个人说话，已经没必要用这种折磨人的方法做销售了。这样的“精英”有未来吗？

这样的企业能做大吗？销售行业这样的现状真是令人堪忧。我几次失眠，就因为这一点。如果我未来可能会失眠的话，也是因为这个原因。

一个行业如果没有精英，它的未来在哪里，未来将死在你们手里。这个行业的未来，将死在你们手里！

话术、技巧，以前我也参与和使用过，现在我都为之羞愧。你想问不用话术、技巧，怎么能学会神销售？我其实能够为你找到那个瞬间，你穿越了、顿悟了，你就永远不会问我学不学得会的问题了。不存在学的问题了，不存在别人的问题了。不存在人家的问题了，我只是能为你找到那个瞬间。那个蜕变的瞬间，穿越的瞬间，开悟的瞬间，这就是唯一要解决的问题。

你的朋友、亲人如果有做企业、做销售的，就把这本书送给他们吧。

这本书买来就是为了要送给朋友的。不为别的，只为让销售人员不那么苦、那么累了。

如果你过够了这种日子，就扫下面的二维码，在这个体系里，你可能有机会没花钱就来上课。



神销售的灵魂在哪里

神销售的灵魂在哪里？

世界500强的每一家企业里都有神销售的特质，而他们的领导人、优秀的经营管理人才不是来自于商学院，而是西点军校。第二次世界大战以后，在世界500强企业里面，西点军校培养了1000多名董事长；2000多名副董事长；5000多名总经理、董事。请问西点军校有企业管理和技术（各行业）培训吗？没有。

西点军校铸就了这些军人什么，而让他们成为商界领袖？我个人认为是“领袖的灵魂”。所以《神销售》就是一本与你探讨如何铸就销售灵魂的书。本书的面市要深深地感恩创造丰盛创始人、心灵导师馨月老师。没有她就没有《神销售》，作者本人用16年的事实见证了什么才是真正的创造丰盛。准确地说，神销售只是创造丰盛的一块拼图。

这不仅是一本讲述如何让财富倍增的书，更是引导生命如何创造丰盛和幸福的福音！

目 录

序：神销售，神在哪里？ / 001

自序：芮宁对你说——《神销售》缘起 / 005

神销售的灵魂在哪里 / 008

概述：神销售的核心是全息学、宇宙观

企业财富与五脏的全息关系 / 003

销售的本质是交换，交换的本质是平衡 / 004

交换本身没有便宜和贵 / 006

贵是奢侈品的优点 / 007

全息学：神销售的核心 / 009

钱是能量 / 010

没有对立，只有统一 / 011

神销售的核心是心灵成长 / 012

保持爱和喜悦，让能量流动起来 / 014

富人会花钱，穷人爱攒钱 / 016

第一章 信

一、心想事成的秘密 / 018

相信是一种能力 / 019

将信植入潜意识 / 021

外在是内在的显化 / 023

清除你的负能量 / 024

事没有成，是因为你没真心想 / 025

二、信的核心是观察者决定结果 / 026

三、销售不是打仗，是点亮心灯 / 029

客户不是等来的，是主动吸引来的 / 031

即使跌倒，也是收获 / 033

注意你的个人形象 / 035

困难 = 成长，拒绝 = 收入，决定 = 成功 / 036

增加你的财库 / 038

四、原本具足，无有缺失 / 039

宇宙订单不受限制 / 039

保持高频状态 / 041

一切都是最好的安排 / 042

本章牢记要点 / 043

第二章 诊

一、诊自己：我是一切的根源 / 046

心病不解，身病难医 / 048

药补不如食补，食补不如神补，神补不如境补 / 052

提升能量，解决问题 / 055

觉察：身在万物中，心在万物上 / 057

转念：用花苞心态学会接纳 / 059

二、诊财富：你的财富信念是什么？ / 062

突破财富的限制 / 064

面对它，做决定 / 065

财富的三个阶段 / 067

你卖的不是产品，是能给客户带来的价值 / 070

本章牢记要点 / 071

第三章 值

一、你值得拥有财富 / 076

感恩地接受钱 / 077

钱流动起来才能增值 / 079

打造财库 / 080

你值得拥有多少财富？ / 084

二、你值得拥有健康 / 086

养生最佳七分饱 / 087

感恩的状态才是“有”的状态 / 088

保持觉察 / 089

三、你值得被爱 / 090

情的状态得不到滋养 / 091

爱能相互滋养 / 092

在爱的状态里，赚钱是被滋养的 / 093

失去了心的真，难以获得真的爱 / 095

好好爱自己 / 096

发现真相，接纳 / 098

四、你值得拥有幸福 / 100

幸福源于不限制、不放弃 / 101

本章牢记要点 / 102

第四章 解

一、种子理论：种因得果 / 106

果具有：本能决定结果 / 108

恒随转：一直延续的习气 / 110

可熏习：让自己变得更好 / 113

刹那灭：重新呈现真相 / 116

二、十个意识工具 / 117

第一个工具：310（主动）、540（喜悦） / 118

第二个工具：咋好咋整 / 120

第三个工具：重说 / 123

第四个工具：我啥也不是 / 125

第五个工具：其小无内 / 127

第六个工具：没谁欠我的 / 129

第七个工具：拥抱无常 / 131

第八个工具：整点有用的 / 132

第九个工具：观察者决定结果 / 133

第十个工具：制心一处，无事不办 / 134

本章牢记要点 / 135

第五章 销

一、建立卓越的业绩管理系统 / 138

员工业绩差的四大原因 / 139

员工离职的三大原因 / 140

大企业不需要太多能人 / 142

制度是大家一起制定的 / 144

企业越大，规矩越多 / 146

老板的经验会害死企业 / 148

不直接说答案，引导员工发现答案 / 149

业绩是计划出来的 / 150

不谈忠诚，谈工作标准 / 151

由平凡到卓越的管理 / 152

二、怎样制订业绩计划？ / 153

业绩合同制定流程 / 155

第一步，确定KPI / 156

第二步，设定目标 / 170

第三步，分配权重 / 173

第四步，列出计算方法 / 175

第五步，制定评分规则 / 177

签署业绩合同 / 178

制定工作标准 / 180

工作标准，由建立到习惯 / 183

关于承诺管理 / 184

三、怎样进行业绩辅导？ / 186

销售训练 / 188

业绩跟踪与质询 / 190

业绩报告体系：日志/周报/月总结计划 / 191
销售会议体系：建立健全的高效会议体系 / 193
业绩质询体系 / 194
业绩改进体系 / 196
知识管理体系 / 198
激励 / 199
持续业绩沟通指导 / 202
业绩辅导沟通步骤 / 205
倾听、提问与反馈 / 206
赞赏，建设性批评，积极的肢体语言 / 208
收集和记录业绩信息 / 210
本章牢记要点 / 211

结后语 / 215

生命的真相：苦难原来是宝藏 / 217

婷婷眼中的芮宁 / 221

概述：神销售的核心是 全息学、宇宙观

所谓全息，就是“局部即整体”，每一个碎片都是整体的完整映射，是相互关联的。在宇宙中，我们并非一个个孤立的个体，智能和意识并非是被封锁在一具具肉体之内，在意识的领域里，它们是互相链接可供交流的。

量子力学实验已经证明：在量子层面存在着一个全息的能量场，在那里，万物皆与人类的意识相连。我们不只是这个世界的旁观者，观察行为本身也是一种创造，而意识完成了这个创造的过程。意识帮助我们以情绪的形式与宇宙进行交流，我们的喜乐、哀愁、忧伤、愤怒等情绪不仅在体内为我们赋予了力量，也会不断地被扩散到我们体会的量子世界之中，对这个世界产生着微妙而重大的影响，同时它也将我们创造的一切反馈给我们（《无量之网》，华夏出版社2011年第一版）。

我们的身体、意念与家庭、职场、销售之间，也是全息的关系。互相影响，互为因果，牵一发而动全身。