

为什么他被同行公认为销售之神？
初次见客户，签约率高达99%！
短短一天，把烂尾楼卖成抢手楼盘！
17家公司的王牌销售，卖车、卖保险、卖荒地，
统统当场签单！

销售之神 签约率99%的绝学

[日] 加贺田晃 著 佟斯文 译

当场 就 签单

销售全流程解决方案

拜访→沟通→谈判→签单

100家公司、30000名业务员
业绩翻10倍

日本商业图书畅销NO. 1

中国台湾诚品书店同类书销量NO. 1

当场就 签单

[日] 加贺田晃 著 佟斯文 译



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

当场就签单 / (日) 加贺田晃著; 佟斯文译. —北京:
企业管理出版社, 2014.11

ISBN 978-7-5164-0966-4

I. ①当… II. ①加… ②佟… III. ①销售—方法 IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第252479号

EIGYOMAN WA “ONEGAI” SURUNA! By AKIRA KAGATA

Copyright © 2011 AKIRA KAGATA

Published by arrangement with Sunmark Publishing, Inc.

through Bardon-Chinese Media Agency

Simplified Chinese translation copyright © 2014 by Beijing Xiron Books Co., Ltd.

ALL RIGHTS RESERVED

版权登记号码: 01-2014-5729

书 名: 当场就签单

作 者: [日] 加贺田晃

译 者: 佟斯文

责任编辑: 张 羿

书 号: ISBN 978-7-5164-0966-4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部 (010) 68453201 发行部 (010) 68701638

电子信箱: 80147@sina.cn zhs@emph.cn

印 刷: 北京慧美印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 880毫米×1230毫米 32开本 6.25印张 90千字

版 次: 2014年11月第1版 2014年11月第1次印刷

定 价: 32.80元

版权所有 翻印必究·印装错误 负责调换

如发现图书质量问题, 可联系调换。质量投诉电话: 010-82069336

今天看懂这本书，

明天就能过上玫瑰色般美妙的销售人生！

加贺田晃

销售的真谛：

对商品充满信心，
对顾客充满真心，
不容顾客来拒绝，
卖出商品送幸福，
展现出引导艺术。

序言 没有人能拒绝得了他

“销售率99%的‘销售之神’！”

我相信对这句话的怀疑率能达到99%。

成功率达到99%，就是说百户人家只有一户不买账。而且，依照传说，加贺田晃从不二次登门，每次商谈都是当场成功。

卖三家成三家，偶尔可得。卖百户人家，当中总有许多人刚要出门、正在做饭、钱财不宽裕，又或者已经拥有类似产品，等等。按照一般常识，这些人无法成为销售对象。

而加贺田晃的“销售率99%”连这些人也包括在

内。这无疑是天大的谎言。

我为了揭穿这个谎言，上网搜索了“加贺田晃”，结果却让我大吃一惊。

“销售额翻倍了！”“我翻了五番！”“我成了首席销售员！”

“加贺田晃是销售铁人！是销售专家！他是日本头号销售巨星！”

“加贺田以前写的非卖品教科书，一万日元一本！”

“跪求各位告知加贺田家住址，必有重谢。”

几乎所有人都赞美他——除了极少数人觉得他太显摆——这实在不对劲。光看这些我还是不信服，毕竟世上有很多人是容易上当的滥好人。

我以这样的心情，参加了加贺田晃第一期，也是他最后一期公开课。

第一次课让我五体投地。

第二次课我把我母亲也领来了。

有一次自由讨论，某公司经理提了个挺过分的要

求：“老师，我们公司有个商品卖不出去，可否请您给我讲讲怎么卖？最好可以具体到推销时的遣词用句。”

整个会场的人来自天南海北、各行各业：在校学生、家庭主妇、国家认证会计师、音乐家、学校老师、医院大夫……最主要的销售员们也都来自不同业种。这个人不过是其中一员，却连推销时该怎么说都要老师特地来教。

你猜加贺田晃是怎么回答的？

“没问题。你说的是何种商品？它和其他公司的同类产品有何区别？”加贺田晃当场同意解答。他用不到一分钟了解了情况，随后就像一匹直奔终点的骏马一样展开了讲解。

暴风雨般的掌声！卖墓地的要领、如何在网上打广告、家用电器的卖法、售楼的技巧……求教的呼声像洪水决堤般此起彼伏。

什么都难不住他。我相信，他的字典里没有“不可能”，没有“踌躇”。只需要一到三分钟来了解基

本情况，就足以使他从头讲到尾。

这就叫魄力！这就叫自信！他埋伏笔的方法让人俯首帖耳，当需要取得顾客默许时，他不会说“您觉得怎么样”“我想您很满意吧”之类的话，而会换一种内含玄机的说法：“先生，就这个A和B，假设让您来选，您会觉得哪个更合适您？”人听了会不由自主地回答。就这样，在场所有人异口同声，都觉得他卖得好是理所当然，而且是人见人买，我见犹买，这个世界上没人能拒绝得了他……

坐在最后一排的我也举起了手。

“老师，人寿保险也能当场卖成吗？卖保险需要经过很多程序，几乎不可能当场完成，难道这也没问题吗？”

“当然没问题！让常识见鬼去吧，跑那么多次都可以做成，有什么理由不能一次成功！”

我终于见识到真正的奇迹了！

我现在再也不会二次登门，每次销售都是当场解决，销售成功率已经高到不便在此透露。

我想说：

如果学会加贺田晃的“销售秘籍”，工作真的会
轻松加愉快……

QVou人寿保险代理有限责任公司董事长

久保龙太郎

前 言

一切问题都源于对“人生”的求索。

工作是什么？幸福是什么？婚姻、朋友，乃至销售，又都是什么……

我们必须对这些问题给出自己的回答，否则必将陷入得过且过、四处碰壁、痛摔跟头、撞遍南墙、饱受穷困的生活。

回溯起来，我最早的销售培训始于昭和六十年（1985年）。

当初，我把手写的传单复印好，然后每天骑着自行车塞到各个大厦的一楼信箱里。结果一回家，我就

收到了订单。当时我在那家公司进行的是简单的一日制培训，却让他们在次月取得了总销售额翻倍的好成绩，甚至到后来，这家公司的销售额翻番都成了家常便饭，大概过了半年，他们问我：“您想不想去东京讲课？您可以在东京建个公司，然后在热海或者镰仓¹建个培训中心……费用我们全包了。”我欣然接受了他们的建议，搬到了他们为我准备好的、位于东京市新宿区高层一条街的高级公寓。

随后，我立刻着手创建我的销售培训学校，并开始对“销售”问题进行深度探究。

为什么我能卖得好，他们却卖不好？成功的销售当中有哪些是需要牢记的？具备哪些要素，才能让我们面对任何顾客都能百战百胜？

我思来想去，将所得编成了一本教科书。

希望各位读者可以从今天开始严格履行书中内容，认认真真、按部就班地去学习。将这本书上的内容都充分予以活用的人，都必将让他今后的销售人生，绽放出玫瑰色般的光彩。

加贺田晃

1 均为日本地名。

目 录

CONTENTS

序 言 没有人能拒绝得了他 / 1

前 言 / 7

第一章 想成交，先找到与众不同的思路

先有思路，后有销路 / 003

销售的本质 / 006

对商品充满信心——世间没有称得上满分的商品 / 007

欲达自身圆满，必先成人之美 / 011

别给对方说拒绝的时机 / 015

问心无愧，理直气壮让他买 / 017

从洽谈到成交的关键引导 / 020

不要认同，而要挑起兴致 / 021

通过提问帮他们“察觉” / 022

抓住本质，超越十年 / 023

第二章 不必巧舌如簧，就让顾客现场签单

加贺田式交涉法 / 027

(1) 洽谈

洽谈是销售的生命线 / 029

让人说不出“不” / 030

不起效果的穿戴就是错的 / 032

一个提问救起一次洽谈 / 036

滔滔不绝，适得其反 / 037

密集推进话题，制造见面机会 / 038

夸张的完美行礼，才能走进门 / 042

亮出折扣，争取交替会话 / 044

“对讲机报废了”的绝招 / 046

用虚虚实实的方法打电话 / 048

洽谈成功需准备 / 053

备好精气神 / 054

三段式准备运动 / 055

(2) 搞定人

没人要听一个陌生人废话 / 060

人们都渴望“被重视” / 061

充分利用一切所见所闻 / 062

激发人的从属快感，剥夺人的抵抗力！ / 064

称赞不如提问 / 065

称赞门口的装饰品 / 066

谈论孩子的话题 / 068

夸赞对方的手表 / 071

谈论对方一路成功的发展史 / 074

(3) 引导

别急着做商品介绍！ / 076

让顾客感受到“喜悦与恐怖”！ / 077

让顾客徐徐进入主题 / 080

利用利害优劣做文章 / 081

拿出商品说明书的时机 / 082

在商谈中活用笔记 / 083

(4) 怎么说

越是无能的销售员废话越多 / 085

具体事实不如商品价值 / 087

商品说明书该给谁看？ / 089

介绍商品之前先暗下约定 / 090

(5) 预演

千万别问“您觉得怎么样”！ / 092

以销售成功为前提，引导顾客二选一 / 093

二选一示例 / 096

一鼓作气完成成交预演 / 097

从外围预演到核心预演 / 098

(6) 成交

推动成交是“加贺田式销售法”的最后武器 / 100

讲话带着激情，让对方说不出“不”！ / 101

销售率100%的神话，终结于“激情不足” / 103

失去激情无异于凡人 / 106

第三章 消除抵抗：别把抵抗当回事

不可对顾客的托词信以为真 / 111

从顾客的话语中寻找得失 / 113

会话示例①：“我很忙” / 114

会话示例②：“没有钱” / 115

会话示例③：“打点儿折嘛！” / 116

会话示例④：“我已经在别处买了” / 117

会话示例⑤：“我有熟人” / 119

会话示例⑥：“我考虑考虑” / 120

赠品用在刀刃上 / 121

棒棒糖是对付小孩子的必备品 / 124	124
令我终生难忘的“完美抵抗” / 125	125
巧用转折语气冲破抵抗 / 126	126
必要的时候放弃说理 / 129	129
该不该自曝商品短处 / 131	131
一句“不好意思”足以翻天覆地 / 133	133
“稍许”和“啊”里蕴含着魔法 / 135	135

第四章 搞定人心是一切的答案

随心所欲操控人心的奥秘 / 139	139
-------------------	-----

(1) 让对方感觉幸福

人际关系融洽的人生将充实无比 / 142	142
先满足对方的利益 / 143	143
以善意猜测他人 / 145	145
不给予就无法立足 / 146	146
不做亏心事，不怕鬼叫门 / 148	148
设身处地才能得人心 / 149	149

(2) 让对方感觉自然

要成销售明星就要具备“当然意识”！ / 151	151
-------------------------	-----