

MORE

[美] 吉尔·康耐斯 (JILL KONRATH) 著
刘爽男 译

极速成交

用更少时间
拿更多订单

SALES

LESS

如何1秒钟进入高效状态，
每天赢得额外1小时

如何打造万能成交模板，
扫清交易障碍，把产品卖给更多人

TIME

2016年全球销售影响力人物
《纽约时报》《华尔街日报》专栏作者

| 吉尔·康耐斯 |

教你用10个软技巧夺回被偷走的时间、24个方法提升被低估的业绩

极速成交

常州大学图书馆
藏书章

用更少时间拿更多订单

【美】吉尔·康耐斯 (JILL KONRATH) ©著
刘爽男 ©译

MORE SALES
LESS TIME

图书在版编目 (CIP) 数据

极速成交：用更少时间拿更多订单 / (美) 吉尔·康耐斯著；刘爽男译. -- 北京：中国友谊出版公司，2017.9

书名原文：More Sales, Less Time: Surprisingly Simple Strategies for Today's Crazy-Busy Sellers
ISBN 978-7-5057-4194-2

I. ①极… II. ①吉… ②刘… III. ①销售学②时间—管理 IV. ①F713.3②C935

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第225185号

More Sales, Less Time: Surprisingly Simple Strategies for Today's Crazy-Busy Sellers
Copyright © 2016 by Jill Konrath

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.
This edition published by arrangement with the Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group,
a division of Penguin Random House LLC.

书名 极速成交：用更少时间拿更多订单
作者 [美] 吉尔·康耐斯
译者 刘爽男
出版 中国友谊出版公司
发行 中国友谊出版公司
经销 北京时代华语国际传媒股份有限公司
印刷 三河市宏图印务有限公司
规格 880×1230 毫米 32 开
7 印张 150 千字
版次 2017 年 9 月第 1 版
印次 2017 年 9 月第 1 次印刷
书号 ISBN 978-7-5057-4194-2
定价 42.00 元
地址 北京市朝阳区西坝河南里 17-1 号楼
邮编 100028
电话 (010) 64668676

引 言

在一场大型销售会的闭幕式上，我刚刚做完主旨演讲，来自一家中型软件公司的销售人员马特，马上走近了我，脸上流露出急切的神情。“您有时间吗？”他犹豫地问道。“当然有，”我回答道，“有什么事吗？”

他的话匣子就这样被打开了。一开始，马特表示他完全同意我的观点，即销售人员需要成为客户宝贵的资源（这是我讲话的主题），听他这样说，我感到非常高兴。但随之而来的是一个大大的“但是”。

“但是，”他说道，“我现在完全累惨了。为了完成销售额，我去年近乎疯狂地忙碌着。我确实完成了销售额，但是，今年的业绩要求提升了13%。我完全不知道要怎么达到这一数字。每天天刚亮我就起床了，紧接着忙于一天的工作。我猜你能理解我的感受，在下班路上，我要去日托所将最小的孩子接回家。晚上还有家务事要忙。天知道我怎么才能既完成所有事，又学习最新的

客户关系管理系统（CRM），还要做社交销售，还得……”他的牢骚滔滔不绝。

我理解这种没有时间完成所有事情的痛苦。我也曾有这样的痛苦。可能你现在正在这种痛苦中挣扎。

我表现出对马特的同情，但这毫无用处。“我非常了解你的感受，”我说道，“但是，我不是一个高效专家。我这几天过得也不太如意。”我时常感觉时间在嘲讽我：又落后了吧？你永远也无法完成所有事。于是，我更加努力地工作，延长工作时间，牺牲我有限的个人时间让自己在这场比赛中处于前列。然而，时间还是不够。我的工作内容不断扩充，领导对我提出了更多要求。我似乎永远都无法收工。

在整个职业生涯中，我从来没有遇到过这样的销售问题。

当我和马特陷入时间不足的危机时，整个销售行业都因受到销售效率的困扰而加速低迷。销售领导希望“每位销售代表能获得更多收益”。大数据驱动，技术的发展，给销售团队配备了更强大的工具，因此，他们也要奉上与之相配的销售额。

你可能会认为这些工具能帮我们达到销售额，但是情况却刚好相反。实际上，几乎每一位我认识的销售人员都延长了工作时间。据 CSO Insights^① 统计，仍有 45.4% 的人达不到销售额，这是一个

① CSO Insights，米勒海曼集团内部的独立研究部门致力于提升 B2B 复杂销售过程中的表现力与生产力。其发布的平度销售效率研究重点为销售和服务最佳实践、销售表现优化，堪称行业内标准。

庞大的数字。

马特的问题迫使我思考。为什么我们如此不堪重负？技术的发展难道不是应该让我们更容易完成工作，而不是制造困难吗？我到底错过了什么？

终极挑战

在我整个职业生涯中，我一直坚持探寻新的策略来应对不断出现的销售挑战。我的职业生涯开始于施乐公司，在这里，我带领销售团队不断找寻击败全新竞争者的办法，我的大把时间都耗在这里。当我出售技术时，我沉迷于寻找全新方法以摆脱现状。当我经营咨询公司时，帮助客户推动销量又成为我的终极挑战。而最近，我一直在忙于写作、演讲并开办研讨会，内容如下：

- 与远在天边的公司决策者开会（该内容在我的书籍《向大公司出售》中有提及）

- 更有效地向忙碌至极的买家进行推销（在接下来的书籍《急速销售》中有该主题内容）

- 快速了解全新销售岗位（我在上一本书《灵活销售》中深入探讨过这一技巧）

我做梦都没有想到，有一天我需要来着手解决销售生产力的问题。在我的心中，时间管理专家是那种精细、贪婪的人，他们专注于简化流程和节省时间。作为一个假的销售行家，我对更为重要的事物感兴趣，比如提高销售效率和拉动预算。马特的问题让我对持续疯狂忙碌的状态感到厌恶与疲倦。是时候采取行动了。我拼命学习各种关于时间管理和销售生产力的知识，渴望以此来解决问题。

我研读了神经系统科学家、心理学家、时间管理专家、认知行为专家、精神病医师、睡眠研究员以及商业创新者的著作。在这过程中，我努力挖掘时间管理与销售人员的关系。

传统的时间管理策略忽视了销售人员的特殊需求与挑战。在我们头顶上方有许多目标：期望传递途径、长期关系以及我们想要亲近的客户。如果我们想要实现目标，就需要关注以上所有内容。此外，在许多情况下，我们的销售人员只能依靠电脑。电脑是我们生存的必需品。即使与设备分开很短的时间，我们也会感到紧张。

我试图挖掘与时间作战、在职业生涯中重新获胜的方法。在本书中，我列出了我的追求，挑选和发明了一些策略和工具。我的终极目标是：在短时间内获得更高的销售额。我希望能帮助你摆脱忙碌，同时，不必经历苦难。

什么最重要？

想要在当今销售行业取得成功，光有生产力并不够。你还需要聪明一些：成为一位悟性高、见解深刻的优良思想家，每一次与潜在客户和客户互动时都能为其带来价值。想达成这一点，你需要深谋远虑、富有创造力并且头脑灵活。你需要关注行业内的最新动态，以及潜在客户和客户们的近况。

我们思想的质量对工作来讲至关重要，然而，很少有销售人员能够意识到它真正的重要性。

我们的工作生活中充满各种令人分神的事物，降低了我们思想的质量。在学习新事物、目标优选、情况分析、寻求新潜力以及解决复杂问题时，我们总要忍受干扰带来的痛苦。当我们在各项任务间转换时，往往会犯更多错误。

生产力高并不仅是指较短的时间内完成更多事，还需要完成“对的事”并且做得更好。作为销售人员，我们必须腾出时间，询问一些重要的问题，像是：

- 我今天能完成的最重要的事是什么？
- 我怎样通过这位顾客获取更大影响力？
- 让更多人同意并继续推进需要付出什么？
- 下一步最好这样做吗？有没有更高效的选择？

- 怎样提升我的交易成单率？
- 我应该在这个机会中投入更多时间吗？

回答这些问题需要时间以及深入的思考。如果我们发疯般地查看电子邮箱，我们就不能选出最佳行动方式。除非我们设计一种不同的工作方式，否则我们就不能获得我们需要的额外时间，每天、每周、每月都是如此。

埋头苦干

此书为销售人员、客户代表、企业家、顾问、销售支持人员和商务人士而著。如果你对为公司带来收益感到不堪重负，那么，你就能发现本书的价值，并且可以将我在书中分享的策略应用到你的工作生活中。我的目标是帮助你腾出更多时间，做回报最高的工作。

本书框架以及内容概览如下：

在第1篇“分神，销售员最大的敌人”中，你将了解在短时间内获得更高销售额时真正面临的问题。这个“分神年代”偷走了我们的注意力并且破坏了我们创造和策略性思考的能力。

在第2篇“未赢得成交的时间，就是被偷走的时间”中，你

将发现通过改变你与电子邮件的关系，每天节省至少一小时的方法，同时获得专注力的提升。你还将发现改变时刻混乱局面的方法。

在第3篇“勤奋并不能让你成交更多”中，你将学习如何增添一小时额外的时间。这些策略确保你将时间花在真正重要的地方，使你思维敏锐并优化你的日程。对多数人来讲，需要重新思考如何投入时间，这一点很重要。

在第4篇“聪明的销售员会用最简单的策略”中，你会惊奇地发现，一个看似简单的方法实际可以帮你更好地养成新习惯。不到两周，你将开始以全新的眼光观察自己。

在第5篇“高效能销售员的秘密武器”中，你将发现让自己处于前列的诸多方法。你将能够完成更多工作，更好地思考并找回精力。

在第6篇“如何赢得更多交易”中，你将读到能够真正帮助你尽快达成交易的关键销售策略。你可以将它与我在书中分享的其他时间管理和生产力策略搭配使用。

为了帮助你充分利用这本书，书中囊括了多个可以在不同区域进行的试验。我鼓励你成为一名科学家，自己去试验，从而找到最适合你的工作方法。这些试验并非意味着你要去努力工作，而是要挑战你，并令你感到惊喜。当你在任何项目中增添趣味要素时，你不仅能够坚持更长时间，同时成功的概率也会大幅提升。

如果你是销售领导,那么你最关注的必定是销售生产力。现在,眼见团队中的每个人都会在不经意间每天浪费一到两小时的时间,我的建议是,你们一起阅读此书,比如,每周阅读几个篇章。设定团队挑战以激励每个人找回丢掉的时间。在你们这样做后,你的销售代表能打更多电话、开更多会,并达成更多交易。最好的方面是,你不必雇用更多销售人员来达成销售业绩。

就我个人而言,我认为这是我写过的最为重要的一本书,这本书从销售人员的角度解决了大多数人都存在的问题。我希望你能通过这本书,在提升销售量的同时,改变生活。

IIII

目录

第 1 篇 分神，销售员最大的敌人

- ▼ 01 分神测验：是什么阻碍你完成更多交易 / 003
- ▼ 02 “马上行动”并不能让你“马上成交” / 010
- ▼ 03 学会完成挑战，而非抵制诱惑 / 017

第 2 篇 未赢得成交的时间，就是被偷走的时间

- ▼ 04 用霍桑效应和自己竞赛 / 030
- ▼ 05 拒绝“被打断”能赢得 10 倍的时间 / 035
- ▼ 06 按你的节奏工作，否则你将被工作掌控 / 039
- ▼ 07 拒绝多重任务处理 / 044
- ▼ 08 想提升效率，不如关闭提示音 / 049
- ▼ 09 要么暂停，要么 WOOP 起来 / 054
- ▼ 10 用数字化管理摆脱视觉干扰 / 058

第3篇 勤奋并不能让你成交更多

- ▼ 11 忙碌不等于高产 / 067
- ▼ 12 关注真正有效的部分：输送线、计划和生产 / 072
- ▼ 13 计划，或者让时间和金钱溜走 / 078
- ▼ 14 你的工作方式是否经得住考验 / 085
- ▼ 15 别在充电前耗光自己的能量 / 091
- ▼ 16 用番茄工作法快速启动 / 097
- ▼ 17 用晨间惯例开启工作，用晚间惯例结束工作 / 103

第4篇 聪明的销售员会用最简单的策略

- ▼ 18 用游戏解决问题 / 115
- ▼ 19 用“假装”推进效率 / 120
- ▼ 20 用“假装”减少阻力 / 124
- ▼ 21 用“角色扮演”提高效率成为时间大师 / 128

第5篇 高效能销售员的秘密武器

- ▼ 22 什么值得做 / 135
- ▼ 23 睡眠成就效率，睡眠破坏效率 / 139
- ▼ 24 用业余活动激发工作活力 / 144
- ▼ 25 学会借力，才能更省力 / 148
- ▼ 26 “什么都不做”，才能完成更多 / 154
- ▼ 27 如何摆脱毫无头绪 / 159
- ▼ 28 追求成功，从掌控工作环境开始 / 163

第6篇 如何赢得更多交易

- ▼ 29 利用触发器把握更多机会 / 171
- ▼ 30 用“套路”节约时间 / 176
- ▼ 31 清理卡住你交易的障碍 / 182
- ▼ 32 改变自己，创造螺旋式上升的好机会 /
- ▼ 33 如何从疲惫的客户那里寻求突破 / 193
- ▼ 34 寻求更大的客户，突破收入阶梯 / 198

第7篇 用更少时间拿更多订单

- ▼ 35 没人天生做好准备 / 206

第 **1** 篇



分神，销售员最大的敌人

对于当今多数销售员来说，疯狂忙碌是一种生活方式。我们需要见人、写邮件、打电话、调研潜在客户并准备议案。繁重的工作会让我们感觉自己很重要。但我们也会因此感到疲劳，不堪重负。

大多数人都在猜想，是否有可能完成所有事。坦白讲，不太可能。我们与设备绑在一起，从起床的那一刻开始就无法休息，直到夜间断电。我们无法逃脱。

如果我们想要在这个永远忙碌的世界中茁壮成长而不仅是生存下来，我们就需要好好看看真正的工作方式。通常它并不有趣，但总令人大开眼界。

在该部分中，你将了解：

- 当我们所处的数字世界与人类特有的局限碰撞时会发生什么
- 改变习惯和设定目标的全新见解

首先，你会发现自己并不孤独。我们都不堪重负并在努力寻找新的工作方式。在这部分中，我们将开始一起发现解决方法。

目标：了解疯狂忙碌状态存在的根源。

01 分神测验：是什么阻碍你完成更多交易

每次有人问我“最近怎样？”时，我都会微笑着眨眨眼答道：“非常忙！”我以此为荣，这样的回答令我觉得自己非常重要。

然而，我或许能够欺骗他人，让他人觉得我过得不错，但我却骗不过自己。在我愉快的外表下是一颗挣扎的心。

有一天，在极度沮丧的状态下，我决定记录自己一天的生活。我想要看看自己真正的生活状态，或许就能找到改善它的方式。我厌倦了这种一成不变的“疯狂”状态。

我的发现令人非常讨厌，但是无论如何，我也要与你分享。或许你也过着这种日子。在做出改变之前，让我们先来看看我的日常生活。

现在是星期四早晨 7:15，该起床了。我赶紧下楼喂猫并煮了一壶咖啡。在煮咖啡时，我开始整理仪容。然后，我为自己倒一大杯咖啡，加一点奶油，“扑通”一声坐在餐桌旁，开始拿起电