

孟献斌 许伯恺 著

十个成交九个

全球企业销售团队最推崇的实战案例 快速崛起为顶尖销售高手的实战秘诀

孟献斌“亚洲销售新剑客”。出生... 入突破50万，仅用35分钟时间就成交208万，美国纳斯达克上市公司亚洲超越极限公司副总经理。告诉你1个月成交1千万的销售心法！

许伯恺“亚洲潜能激发大师”。世界签书纪录的保持者。25岁前帮助17家企业扭亏为盈。创造“引爆生命力”训练系统，有效协助数百家企业、10万人突破事业、人生的瓶颈。

亚洲销售新剑客
亚洲潜能激发大师

联袂讲授

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS



十个成交九个

全球企业销售团队最推崇的实战案例 快速崛起为顶尖销售高手的实战秘诀

孟献斌 许伯恺 著

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

十个成交九个 / 孟献斌, 许伯恺著. — 北京: 新世界出版社, 2011.1
ISBN 978-7-5104-1512-8

I. ①十… II. ①孟…②许… III. ①销售—通俗读物
IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 240299 号

十个成交九个

作 者: 孟献斌 许伯恺

责任编辑: 杜 力

特约编辑: 赵金萍 袁文景

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号(100037)

发 行 部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京隆昌伟业印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787mm×1092mm 1/16

字 数: 130 千字

印 张: 13

版 次: 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-1512-8

定 价: 30.00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010)6899 8638

推荐序

Preface

比乔·吉拉德更早成功八年

梁凯恩

我刚认识献斌的时候是2001年初，他参加我和许伯恺老师在北京讲授的课程。他身体好，有拳脚功夫。我对他的第一印象就是体格非常强健，除此之外，并没有其他特别的印象。

2004年，我第二次看到他。那是我来上海参加汤姆·霍普金斯的课程的时候。当时我非常奇怪，许老师在北京的公司因为“非典”的原因关闭了，人都应该走光了呀！已经一年多了，怎么在上海又看到献斌了？他竟然还能找到许老师？我感觉非常不可思议。这是我2004年对献斌的印象。

2006年，我第三次又见到献斌。当时超越极限在台湾已算得上是第一名的培训公司了，而第二名的培训公司距离我们有多远呢？第二名的培训公司号称要举办一场8000人的活动，结果当天只来了800人。也就是说，第二名的公司连

1000 人的活动都办不了，但是，我们在台湾却已成功举办了 12000 人的活动，并且还成功举办了马克·汉森、杰·亚伯拉罕、乔·吉拉德三位世界大师的演讲课程……所以，我认为在台湾，我们已经做到顶点了。于是，我浩浩荡荡地带着三十几个人来到了上海，这时我又看到了献斌。

这么多年，只要许老师有课，他就不离许老师左右，对许老师非常恭敬，总是代许老师拿包。他是那么的执著、那么的持之以恒。我很少看到一个人能够这样忠诚，同时，他对许老师的感情也让我非常敬佩。并且，他还应该算是一个非常聪明的人。那时我们雄心勃勃，想要干一番事业。我想，如果他跟我们一起发展的话，一定会有大成功的。

2007 年，我们在上海静安区装修好了办公室，正式在上海扎根发展事业。从那时起，我每次到上海，第一个出现的就是献斌。他会帮忙拉行李箱，拿东西。

当时看到献斌，我就跟他说，我们来上海要办五万人的演讲活动。我不知道他是否能听懂，但是我很想把我们的愿望告诉他。

光阴荏苒。今天在我写这个序的时候，我们距离上海五万人演讲还有 12 天。现在，我们超越极限也已是一家美国的上市公司了，献斌不仅成为我们超越极限的一分子，同时，超越极限有一半的员工跟一半的业绩是由于献斌的加入而产生的。

献斌增员了我们公司非常厉害的一个团队领导者——徐燕副总，她领导神奇超人业务组；后来徐燕副总又和献斌一起增员了我们另外一位非常卓越的领导者袁海军，他也即将

升为副总，正领导着雄霸天地业务组。还有非常厉害的团队领导者陈庆亮，领导横扫千军业务组。连同献斌自己领导的倚天屠龙业务组，可以说，他们共同撑起了超越极限业绩的半壁江山，也让我从中看到了献斌卓越的团队领导力。

认识献斌已近十年，我发现，他有一个常人所不具备的品质，那就是对上、对下都很忠诚。我有很多的机会跟世界第一名的领导者见面。2010年5月份，我们邀请鲍威尔将军到中国来演讲。鲍威尔将军官至美国国务卿，四星上将，若不是他夫人不让他参选，他很可能就成为美国总统了。鲍威尔这么成功，我私底下请教他：“您成功的秘诀是什么？”鲍威尔将军对我说：“我成功的秘诀就一句话——对上忠诚，对下忠诚。”一般人是不容易做到这八个字的。许多人通常都是对上不是很忠诚，对下也不是很忠诚。但是我却看到很多人有这种特质，在我们超越极限服务的众多身价过亿甚至百亿的客户中，他们大都有这样的特质。同时，我惊喜地看到，献斌也有这种特质。所以，献斌前途不可限量呀！

从2001年认识献斌到2010年超越极限在美国挂牌上市的十年间，献斌对公司贡献了许多。写到这里，我感觉自己认识献斌很幸运，真的很幸运，非常地幸运。

我认为，献斌是一个不可思议的人！

各位读者，你们知道献斌的出生、背景吗？他小学没毕业，在少林寺待了近十年，出来后当过保镖，在路边摆过摊，还当过酒吧服务员……像他这样的人，在中国13亿多人口里面不知有多少。可以说，完全没有任何背景。可是献斌却通过学习，学习销售提升自己去跟许许多多的亿万富翁建立了

关系，并且他作为一个领导者非常愿意付出，去服务好他的团队伙伴。也因为他对像许老师这样的恩师忠诚，同时对下属伙伴非常忠诚，所以他的伙伴才对他也非常忠诚，愿意帮助他以及协助他。这就是我所看到的献斌。

并且，献斌的个人能力非常厉害。过去三年来我们一直集中在上海举办活动，当公司研究决定寻找省级代理商一起发展时，献斌在一个月之内，就成功地找到了山东和河北两省的代理商。这真的非常不可思议！

山东省代理商，是一名优秀的企业家，从5月底开始给我们做代理，短短五个月已将投资收回，并获得了非常高的投资回报率。

说起河北省的代理商丁总，他更加不可思议。当时见到这个企业家朋友，我就在想：像他这么儒雅的人，会不会投了这笔钱，做到一半遇到困难后，中途就不做了呢？当时我是这样想的。

献斌以及许老师大概用了一天半的时间和丁总沟通，然后丁总非常有魄力地就先把530万打了过来。我记得很清楚，当时合约还没有签，还有很多合作条件没有谈好。530万！可不是几千上万元。可见献斌的能力是非常惊人的，当然还有许老师，他们都非常厉害。

当然，丁总还有让我觉得更加不可思议的事。不到两个月，他就创造了700万的业绩。而且丁总的夫人还对我说：“我们丁总还没有开始呦，我们丁总准备要开始了！”我觉得这太不同凡响了！这也间接地表明，献斌是一个非常有眼光的人。加之他销售能力超群，那一个月，献斌的个人业绩将

近一千万。

想想看，一个小学没有毕业，又不是三头六臂的人，怎么可能在加入超越极限后短短三年的时间里，迅速蜕变成一个个人月业绩上千万，而且还在不断成长发展的人呢？

可以粗略计算一下，一个月上千万，那一年呢？可能上亿，这还只是他一个人，再加上他带领的团队，一年可以创造多少业绩呢？不敢想象。想到这儿，我不禁又感到自己太幸运了。当然，我也更加感觉不可思议：一个人的转变可以这么大！

而且，献斌对上忠诚、对下忠诚的态度，将会让他在未来10年、20年、30年持续地成功。

最后谈谈这本书。

有一次我在剪头发的时候，跟献斌聊天。那个时候献斌征求我的意见：“董事长，我要出一本书，起个什么书名比较好？”

那时献斌已经很成功了，但他愿意放下身段跟人交流。照理说，一般人突然赚到钱，开了宝马，跟别人不一样了，会变得骄傲、张扬，眼睛长到头顶上，对别人会不屑一顾，但是献斌，这一点特别值得推崇——他升得越高，态度却越谦卑，对人越谦和。这是我感觉到的，他的非常难能可贵的品质。这正是我们超越极限富布斯平台上，那些百亿富豪所特有的——他们越成功，态度却越谦恭，依然抱着时时请教的态度工作和生活。

这时，我又想起了献斌创下的一个个纪录——

有一次他与客户成交，不是说服客户自己一个人报名学

习，也不是说服客户和家人一起学习，而是说服客户为他公司的优秀主管报名，就这样，他一次营销了40个课程，成交金额高达60多万，并且才花了两个小时。大家知道，业务员有时候跟客户接触两个小时，可能连产品都还没有谈完，而他竟然已经把钱收回来了。

还有一次，企业家杨总上课上到一半，因临时要赶回去跟领导开会，所以献斌送他去机场。我问献斌：“杨总是不是有意向成为我们广西南宁的代理？”献斌说：“没问题。”我记得很清楚，他拿了一份合约书给我。他说：“董事长，你先在这个合约书上签字。”我说：“这个合约书你都没有和他谈，我签什么字啊？”他说：“董事长你放心好了，你只要先在这个合约书上签约，我保证帮你把钱收回来。”他不会是在开玩笑吧？！到机场只不过40多分钟车程，这么短的时间，怎么沟通，怎么把钱收回来呢？可献斌留下一句“放心好了”就去了。

两个小时后我再次看到献斌，向他打招呼：“献斌回来了？”我心里想，一个代理资格，不是两百块、两千块，而是两百多万，并且杨总还有急事，从沟通到成交，最多只有40多分钟，怎么可能呢？

结果，他告诉我：“董事长，钱全部都收到了。”

到底是什么样的信念、什么样的沟通能力，在40多分钟里，在车里就成交两百多万？我太震惊了！

在这本书里面，献斌会把他过去三年到底是怎么学习的，以及怎么从社会最低阶层升到上市公司副总经理的位置，而且影响这家上市公司的一半业绩，还结识了这么多成功的企

业家，结识亿万富翁、百亿富豪的秘密，分享给大家。各位读者，你们只要读了这本书，我相信至少能节省你们10年到15年摸索的时间，这还是保守估计。

我记得乔·吉拉德从一个小偷到登上世界销售冠军的宝座的转变只花了三年时间。而献斌——一个看起来很普通的人，也只花了三年时间就改变了命运。但是很多的人花了10年、30年，甚至60年也没有做到。

所以这本书，只要大家认真、反复地读，我相信比很多专家、学者写的书更能直接地帮助到你们的人生。

并且我认为献斌比乔·吉拉德更成功。为什么？

因为乔·吉拉德是35岁才决定改变他的命运，38岁才成为销售冠军的。而献斌今年才30岁，他比乔·吉拉德还提前八年成功。

提早八年啊！这是多么令人骄傲的一件事情。所以我希望献斌不要满足于出这一本书，应该要再出第二本、第三本，帮助许许多多的人，改变更多人的一生。

（梁凯恩：超越极限公司董事长，亚洲超级演说家。其领导的超越极限公司在短短三年时间里就创造了过亿元的营收，并成功在美国挂牌上市，成为中国首屈一指的培训机构。）

导 语

Leadin

十个成交九个，这是你想要的吗

亲爱的读者，你就要看《十个成交九个》这本书了，但是我想跟你说的是：这本书不适合什么人看呢？

安于天命的人，不适合看。如果你现在只希望一个月挣三四千元钱，你最大的梦想是老板不要开除你，那么你是不需要看这本书的。

这本书是专门给渴望快速提升收入的人准备的。有些人大学毕业的时候，领取两千元钱的月工资，大学毕业三年之后领取两千五百元的月工资，这真是“龟速”啊！如果你想以“龟速”提升收入的人，也是不需要看这本书的。

而如果你渴望飞速成长，想要财富快速提升，并且你是一个诚实正直的人，是一个愿意除了为自己的家庭尽心尽力之外，还愿意为国家、社会尽一份心力的人，我强烈建议你先设定好你的目标，想清楚你到底想要什么，然后再来打开

这本书。

所以，请各位读者深吸一口气，先把书放下来，仔细问问自己：“我到底要什么？我渴望过一个什么样的人生？我渴望让我和家人有什么样的未来？我渴望住在什么样的房子里？我渴望让我的家人住在什么样的房子里？我渴望让我的孩子将来接受什么样的教育？我拥有什么样的收入才能够让家人的梦想得以实现？我们身边的伙伴有多少梦想？我们又能够帮助他们实现到什么程度？如果我的能力可以比现在大 100 倍、500 倍，那么我愿意为周围的人以及我们的国家、社会，甚至这个地球做些什么？……”

请先写下十个你一定要达成的目标，并在每个目标后面写下这个目标对于你而言价值是多少。

《福布斯》杂志对世界富豪排行榜上的每一个富豪都进行了身价评估。现在你也可以为自己做一下身价评估。把你十个最大的梦想的价值加在一起，就是你未来的身价。准备好了吗？

人们一直以为我只要拥有一个亿，两个亿，五个亿，十个亿，一百个亿……我就富有了。

错，人一辈子能花的钱其实是有限的，甚至连一个亿都花不完。夸张一点讲，即使你有几千万，如果你能很理智、很好地运用投资理财工具的话，光利润你这辈子也花不完。

你一年在生活上面能花多少钱？一个月让你花 50 万元好不好？够夸张吧，那么你一年才花 600 万元。如果你现在有 5000 万元人民币，只要找到报酬率为 20% 的投资方式，一年就有 1000 万元的利润，你怎么花得完呢？你是花不完的。你有一亿呢？如果有 20% 的报酬率的话，每年 2000 万元的利润你怎么花得完？你是花不完的。

所以当一个人的财富达到一定程度的时候，钱对他来讲已经没有更大的意义了。可是却有很多富有的人还在为了拥有更多的财富而拼命地工作，为什么？因为他们内心贫穷。

他内心还是把自己当做那个农村时代的他，为了满足饥渴、达到温饱，为了想要炫耀，为了想跟别人比“我有多富有”……但是，我们来看看比尔·盖茨，还有巴菲特，他们的企业都在快速发展，在持续地获利，他们虽然也在努力地工作，但是他们人生的意义已完全不同了。他们捐出绝大部分的资产，原因是他们终于了解到财富对于他们真正的意义——能够帮到多少人创造出其价值，他们的生命才真正体现出价值。

再举一个更简单的例子：你一定请教过别人类似“我该怎么做”或者“我这样做对吗”这样的问题，仔细想想其中的答案吧。当你问别人的时候，你无非是想要从别人的嘴巴里面听到你所想要的答案，不是吗？当别人说的正是你想要的答案时，你会窃喜，感觉到“是的，我是对的”。而如果得到跟你的预期不同的答案，你不会觉得自己是错的，你会觉得这些人不理解你，不了解你，他们不知道你在想些什么，最后你还是会按照自己的想法去做，不是吗？

所以，对大部分的人而言老师是拿来参考的，是拿来对照的，拿来对照自己的想法是不是跟他的想法一样；对大部分的人而言，他们都是向外咨询，向内心找寻答案！

当你回到家之后，看到孩子熟睡的面孔，你内心的想法是：“我想要陪他做功课，我想要陪他一起玩耍，想要看见他成长的每一步。”那是你内心真实渴望的想法；

当你晚上梦到自己的父母还在农村，过着贫穷的生活，你不由自主掉下眼泪，告诉自己：“我要让我的父母过上更好的生活，吃得更好，穿得更暖，住得更好。”那是你内心当中真实的愿望；

当你爬楼梯，还没有爬两层，气喘吁吁，全身冒汗，扶住楼梯在那儿喘息的时候，你内心当中想起的是什麼？你渴望健康，那是你内心真实的渴望……

我们经常用一些借口和理由告诉我们自己：“我们不需要那些！”比如，当一个人进入社会工作五六年，每个月的薪水还是几千元的时候，他告诉自己：“有钱那是别人的事情，不是我的，我都证明它这么多年了……”其实，他正在忘记

他内心真实的渴望；当一个企业家已赚到一桶又一桶金的时候，还在拼命地工作，他告诉自己：“我要追求更多的财富，我的朋友比我还有钱，房子比我住的还大，车子比我的还好……”其实他内心真正想要拥有的是，一个平衡的人生、健康的身体、幸福的家庭，能够拥有更多的时间关怀家人、关怀公司里面的员工……这才是他赚钱的真正意义。这是他心中真实的答案。

请向内去找答案，每个人都能找到自己内心的渴望。就我本人来讲，说实话，我不缺钱，但我干吗还要这么努力地工作呢？原因是我想要成立“天才宝宝幼儿教育基金”。

假设我们能够结合国内外最厉害的专家，一起研究一套如何能够真正发挥孩子的天分的课程，如何能让孩子的天分持续不断地、长期地发展，如何能够在未来30年、50年为中国培养出一批闻名世界的一流的数学家、音乐家、发明家、艺术家、企业家，甚至是政治家的课程，我觉得这件事情真的太有意义了。我愿意用我一辈子的力量去完成这件事。

曾几何时，我们开始吃起了汉堡、牛排、意大利面、比萨这些最早在西方电影里面出现的看起来非常好吃的食物，而放弃了米饭、面条、馒头那些我们从小到大吃惯了的食物。为什么？原来电影对人的影响是这么的深刻！好莱坞正在用它的大片进行文化的渗透！所以，我渴望能够在未来30年、50年让中国的电影超越美国的好莱坞，让全世界了解中国。

所以，为什么我们不可以拥有更多更远大的梦想呢？为什么我们不能为这些梦想而努力呢？我知道也许我做不到，但是万一我做到了呢？那我会觉得我是幸福的。如果没有做

到呢？至少我也用一生的努力去做过了，我就不会有遗憾。我不想等到我老的时候，坐在摇椅上回想我这一生，发觉：“唉！我曾经有好多梦想，但我从来没有去为梦想努力过。”

所以当你了解了你内心真正的渴望，就要设立目标。从你设立目标的那一刻开始，你就要学习如何实现这一切。其实一点都不难，完成目标只需明确两大关键问题。

第一个是：“我为什么要这么做？我的动机是什么？我的渴望是什么？我真正要的是什么？”

第二个是：“我如何做到这件事情？我的方法、我的技巧是什么？”而这其中的一个重点就是重复、重复再重复！

我们越来越强烈地感觉到，销售太重要了，无论是对个人目标，还是对企业的目标来讲，销售几乎等于一切。

比如一个企业，它可能管理不好，它可能成本上升，它可能会有人才流失……但是，只要会销售，永远都还有现金进来，这个企业就永远不会倒闭。只要有现金进来，你的公司是绝对不会倒的。这个世界上没有一家公司是在现金源源不绝涌入的时候倒闭的，反倒都是因为现金流断裂了之后才倒闭的！

倒闭的意思就是比原点还要更原点，为什么？原因很简单。因为他们没有回归到最重要的事情上。所以，你把关注点放在销售上，掌握了销售的技巧和方法并重复练习直到“休克”为止，其实也便回答了“愿意为之付出什么样的代价”的问题，那么，最终，你将修成正果！

引子 1

Foreword

送给老爸老妈的礼物

我是孟献斌，你可以叫我献斌。

我家里以前住在农村，是土坯房子。房子是我太爷、爷爷就住过的，到我爸爸带着我们一家人住在里面的时候，赶上外面下大雨，屋里就会下小雨。如果是三更半夜下暴雨，我们就拿大盆小盆在屋子里接水。

那时，我们多么渴望能有一个好一点的房子住呀！那样，会比较安全！

倾盆大雨，一下起来就没有个完，房子垮塌了怎么办？那是我们家里所有的人总要去想，但又不敢去想的事。

那时候父母也很想建一所新的房子来住，可是，钱从哪儿来呢？当时我自己也很渴望，可是那时不像现在已学会了销售积累了财富，根本不可能做到。那会儿，越拼命想赚钱，却越赚不到钱。