

— 袁丽军10分钟销售系列 —



我爱 打火机

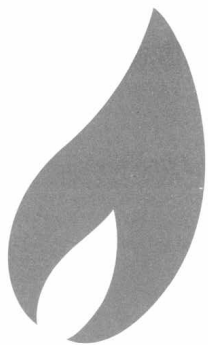
一个销售冠军
的销售秘笈

袁丽军



YZLI 0890093078

凤凰出版传媒集团
凤凰出版社



一个销售冠军
的销售秘笈

我爱 打火

袁丽军
著



YZLI 0890093078

秘

凤凰出版传媒集团
凤凰出版社

图书在版编目(CIP)数据

我爱打火机 / 袁丽军著. — 南京: 凤凰出版社,
2010.7
ISBN 978-7-80729-857-1

I. ①我… II. ①袁… III. ①销售学 IV.
①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第140501号

书 名 我爱打火机

著 者 袁丽军
责任编辑 申作宏 吴悦琳
出版发行 凤凰出版传媒集团 凤凰出版社
出 品 凤凰出版传媒集团 北京凤凰天下文化发展有限公司
集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>
印 刷 北京君升印刷有限公司
北京市顺义区高丽营镇
开 本 889×1194 毫米 1/32
印 张 5
字 数 100千字
版 次 2010年10月第1版 2010年10月第2次印刷
标准书号 ISBN 978-7-80729-857-1
定 价 20.00元

本图书凡印装错误可向承印厂或北京凤凰天下文化发展有限公司发行部调换, 联系电话: 010-58572106

推荐语



这是一本介绍如何快速成交的书，是一本讲述销售人员成长经历的书，是一本介绍销售冠军销售秘籍的书，更是一本能够帮助所有人实现成功梦想的书。

——中国华佗论箭智慧国际集团董事局主席、
中国太平洋建设创始人 严介和

你可能认为，袁丽军的成功经历是神话，他创下的销售业绩可望而不可及。不过，本书会打消你内心的顾虑。让你知道，袁丽军的神话是可以复制的，你也能够成为下一个销售冠军。

——中国营销最高奖项“金鼎奖”获得者、
“中国营销之父”、愿望星第一商学院创始人、
“一度战略”创建者 华红兵

想要成为优秀的销售人员，必须掌握独具风格的销售方法；想要成为卓越的销售冠军，必须秉承独一无二的销售理念。本书讲述的是方法，传授的是理念，祝福所有的人都能获得成功。

——盛世影响力教育训练集团董事长、
中国商业领导力第一导师 易发久

这是一本独一无二的营销图书，它另辟蹊径，讲述了如何巧用打火机实现“巧遇客户”、“打动客户”、“说服客户”的目的。在销售过程中，利用小道具成就大事业，恐怕是多数人闻所未闻的新鲜事，但袁丽军不仅想到了，做到了，而且成功了。

——学习型中国论坛组委会执行主席、总策划，
金口财总教练 刘景澜

名为丽军，实为冠军。这位顶尖销售冠军，是怎样炼成的呢？原来，和开启教练中的“点燃梦想”一样：点燃对方的心，照耀共同的路——这正是一切成功的奥秘，它藏在这本书中，等着你开启。

——前央视《对话》导演、
现心灵开启导师《开启的世界》作者 阿勋

对于所有想要在销售领域有所建树的人来说，袁丽军的书中写到的他在多年销售生涯中积累的经验、发现的方法、体会的感悟，都是无价之宝，能够为他们带来巨大的财富……

——中国营销学会副会长、
盛世影响力教育训练集团副董事长 周嵘

在销售路上，很多人苦苦寻觅，却始终找不到成功的方向。袁丽军在这本书中用一只打火机，为所有渴望成功的人点燃一盏明灯，照亮通往成功的道路。

——中国实友会会长、创始人，
北京莱双扬食品有限公司董事长 石岩

看了这本书，我内心有一种买一只打火机，做一次销售的冲动。书中的打火机不再是一件普通的物品，它代表一种新颖的销售技巧和营销理念。本书从独特的视角诠释了令人耳目一新的销售理念，将有助于销售人员走向成功。

——北京华商管理科学研究院创始人、院长 袁青鹏

🔥排名不分先后



推荐序一 Preface

《我爱打火机——一个销售冠军的销售秘笈》的作者袁丽军，是一名非常优秀的销售人员，他创造的在三天内赚到三千万元的销售神话至今仍为人称颂。记得袁丽军参加中央电视台的《奋斗》节目时曾经说过，自己成功的秘诀只有简单的八个字：“只做冠军，不做亚军。”但是，对于千千万万想要像袁丽军一样获取成功的人来说，这八个字是远远不够的，大家希望能够更多地了解袁丽军的成功方法。为了满足更多人的好奇心，也为了帮助更多有梦想的人获取成功，袁丽军完成了他的新书《我爱打火机——一个销售冠军的销售秘笈》。

拿到这本书，最先吸引我的是书的题目，打火机、冠军、销售秘笈，这三者之间到底有着怎样的联系？在好奇心的驱使下，我一口气读完这本书。

这是一本很有意思的书，它将销售方法、销售技巧与销售冠军的成长经历巧妙地结合起来。袁丽军在书中介绍的知识清晰翔实，提出的观点新颖别致，描写的案例生动有趣，整本书的风格清新、自然，既实用，又有趣。

在这本书中，袁丽军创造性地提出了一种全新的销售方法——打火机销售法。打火机，在很多人眼中仅仅是一件不起眼的小物品，但是在袁丽军的魔法棒下，它摇身一变，成为销售人员手中的神奇工具。销售人员不仅可以在打火机的帮助下结识客户、吸引客户、说服客户，更顺利地整个销售过程，而且可以利用打火机将客户变成朋友，无限扩大自身所拥有的人际关系网络，为成功奠定坚实的人脉基础。

袁丽军在这本书中介绍的虽然是一种具体的销售方法，但是他真正想要传达的是一种销售理念。销售其实并不需要遵循某种固定的方法或模式，真正能够获取成功的销售人员都是能够充分地发挥自身的想象力与创造力，不断寻找和发现对于个人来说最适合、最有效的销售方法的人。对于正在从事销售工作或者是对销售工作感兴趣的朋友来说，这本书有助于他们开拓思路，拓展思维，寻求更有效的销售方法，更好地完成销售工作；而对于其他在职场中为了自己的梦想而拼搏的人来说，这本书所提出的成功理念可以引导他们对于获取成功的方法进行更多的思考。

《我爱打火机——一个销售冠军的销售秘笈》不同于传统的、刻板的、无趣的销售类教科书，书中穿插了大量生动有趣的销售案例；它也不同于普通的、过多地追求情节与可读性的管理故事书，它对销售方

面知识的介绍系统而全面。袁丽军在这本书中将他在多年销售工作中积累的大量经验和有效技巧全部奉上。通过认真的研读，我们能够对袁丽军在销售方面的独特理解与深切感悟有一个更为深刻的了解。

总的来说，这是一本充满袁丽军个人风格的、与众不同的销售类图书。我真诚地建议，每一位从事销售工作或者打算从事销售工作的人都应该认真研读本书，它会告诉你销售是一件多么有趣的事情；每一位希望在自己从事的工作中获取成功的人也都研读一下本书，他会为你点亮一盏指引你到达成功彼岸的明灯。

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Li Yanjie' in a stylized, cursive script.

李燕杰

首都师范大学教授、著名教育艺术演讲家

2010年8月于北京



推荐序二 Preface

是的，你能！

每一个做销售的人都想成为销售冠军。

问题是，每一个人都可能在内心怀疑自己：我能成为销售冠军吗？

一看完这本书，你就会找到答案。

这本书将揭秘成功销售的三项秘笈：

其一，事业的成功一定是做人的成功。

销售冠军首先是做人的冠军，所以本书第一篇和第四篇重点论述销售成功的基本前提：销售之前，自己在心理上已经确认了成功，心理成功才会行动成功。

丽军在实践中摸索的这一观点，修正了传统营销教材中讲授的理念，其创新理论令人震撼。

其二，销售有术，冠军有道。

要想成为冠军，有捷径可走。丽军的可贵在于在实践中找出来的广泛的可复制的方法，丽军将在本书第二篇浓墨论述营销的术和道。我

们不曾在其他销售理论书中发现这些实践策略。本书将这些策略洋洋洒洒、毫不保留地呈现给大家，足见丽军的坦诚与直率。

其三，销售人员销售的不是产品，而是人脉。

这种观点本不稀奇，但本书恰恰在此处大动笔墨。丽军的方法之独道，眼光之新颖，非普通销售专家所能比拟。

总之，这是一本当今书市中唯一可以一口气读完的书。

华红兵

中国营销最高奖项“金鼎奖”获得者、“中国营销之父”、

愿望星第一商学院创始人、“一度战略”创建者

2010年8月于北京



Contents 目录

 **推荐语** II

 **推荐序一** V

 **推荐序二** VIII

 **10分钟成功销售的故事** 3

1. 神秘的打火机 /5
2. 10分钟成交销售生涯第一笔合同 /9
3. 打火机销售法 /15

 **第一篇 销售诀窍之事前篇** 17

1. 形象准备 /20
2. 思想准备 /27
3. 情绪准备 /33
4. 工具准备 /37

第二篇 销售诀窍之事中篇 ————— 47

1. 把握客户需求的樱桃树法则 /50
2. 引导客户思考的假设成交法 /53
3. 帮助客户分析的富兰克林决策 /55
4. 获取客户肯定的6+1缔结法 /57
5. 提升客户购买欲望的不确定缔结法 /61
6. 反败为胜的门把缔结法 /64

第三篇 销售诀窍之事后篇 ————— 69

1. 善于把握和创造机会 /71
2. 结交重要的人物 /74
3. 用发展的眼光经营人脉 /77
4. 真诚为客户着想 /80
5. 把握好交往的度 /83

让人脉无限扩展的故事 ————— 87

1. 打火机带来的朋友 /88
2. 创办打火机爱好者俱乐部 /91

第四篇 销售诀窍之心理篇 97

1. 从打火机的款式了解客户 /99
2. 从打火机的颜色了解客户 /102
3. 从客户喜欢打火机的原因了解客户 /108

第五篇 销售诀窍之成功特质篇 111

1. 销售人员必备素质之热情与激情 /113
2. 销售人员必备素质之自信 /120
3. 销售人员必备素质之坚持 /122
4. 销售人员必备素质之主动性 /126

成为销售冠军的故事 129

1. 打火机爱好者论坛上遇到的贵人 /130
2. 打火机销售法成就销售冠军梦 /135

结语 143

楔

2005年，他初出校门，成为了一名销售人员，一个月后，他谈成了自己职业生涯的第一笔生意。他说，是打火机帮他完成第一笔订单。

2006年，他创办了一个打火机爱好者俱乐部，并在网上建立了一个打火机爱好者论坛，使自己的人脉关系呈几何级数增长。他说，是对于打火机的爱好，促使自己做这件事情。

2007年，他在打火机爱好者论坛上认识的朋友的帮助下实现了逆转，成为了那一年的销售冠军。他说，是打火机，为他带来了一位贵人，成就了他向往已久的冠军梦！

2008年，他再度成为公司的年度销售冠军。他说，是打火机销售法，帮助他将工作开展得越来越顺利，铺就了他的销售成功之路！

2009年，他成为公司创办以来第一位3度蝉联销售冠军的销售人员，他的销售业绩领先第二名500多万元。他说，在自己获得成功之后，希望能够帮助更多的销售人员获得成功，所以他愿意和大家一起分享帮助自己成功的打火机销售法！



10分钟 成功销售的故事

记者：“萧先生，先恭喜你以3670万元的年销售额再次荣登A公司年度销售冠军的宝座，算起来，这已经是你连续第三年获此殊荣了吧！”

萧彦哲笑了笑：“是公司提供的优秀产品和良好的售后服务，使我们销售人员的工作顺利开展！”

记者：“萧先生到公司只有5年吧。我听说，你刚刚进入公司时，因为一个月都没能谈成一笔合同差点没有通过试用期，没想到你现在已经成为了华北地区的销售经理，是同期进入公司的员工中发展得最好的。在这么短的时间内，取得如此成就，你是不是有什么秘诀啊？”

萧彦哲：“其实也没有什么秘诀，我就是喜欢收集打火机。”