

畅销书《说服其实很容易》作者又一力作

周新曜◎著

价值千万的 说服系统

— 销售人员如何销售致富 —

PERSUADE
SYSTEM

这本书里有很多新颖的说服观念，有不可思议的说服技巧和策略。有人用其中的一个说服观念和技巧，赚取了想象不到的财富；有人用了其中的某个说服策略，自己的事业发生了巨大的变化；有人用了整个说服系统，自己的人生有了巨大的提升……



中国致公出版社

价值千万的**说服系统**

PERSUADE SYSTEM

在我们的印象中，小学课堂上没有开设有关说服力的课程，中学课堂上也没有开设有关说服力的课程，在大学里我们也没有机会选修说服力课程，而这门学问却是从我们出生那一刻就需要用，而且伴随着我们的一生。

周新曜是一位非常杰出的领导者，他带领的新曜训练团队非常出色，相信他的课程一定能够帮助你！

李阳 疯狂英语创始人

周新曜是一位非常认真、努力、守信用的成功讲师！

陈安之 世界华人成功学权威

说服不仅仅是一种商业技巧，也是一种生活技巧。周新曜先生孜孜不倦地在研修着说服这门学问，并颇有建树。

李践 香港和记黄埔下属机构Tom.com集团风驰传媒CEO

周新曜先生是一位非常热心帮助他人的中国朋友，我从他的眼神和行动中看到了他对行销说服的独特感悟。

杰·亚伯拉罕 国际一流行销大师

周新曜是我见过的最会说服自己行动的年轻人之一。最会说服自己的人，才能说服别人。这本书必能增强你的说服力。

黄新 国际顶尖催眠教练

顾客购买的不是产品，而是价值观，所以在说服顾客之前，先要了解顾客的价值观。关于说服的要义，本书多有阐述。

于文博 泰康人寿荣誉总监

周新曜先生是我见过的自我改变速度最快的人。

刘景斓 学习型中国——世纪成功论坛总策划

ISBN 978-7-80179-958-6



9 787801 799586 >

周新曜◎著

价值千万的 说服系统

销售人员如何销售致富



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

价值千万的说服系统：销售人员如何销售致富/周新曜著.

—北京：中国致公出版社，2010.8

ISBN 978-7-80179-958-6

I. ①价… II. ①周… III. ①销售—口才学 IV. ①F713.3②H019

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第155000号

价值千万的说服系统：销售人员如何销售致富

著 者：周新曜

责任编辑：维 民

出版发行：中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路11号西门)

电话：66168543

经 销：全国新华书店

印 刷：大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

印 数：1—10000册

开 本：787mm × 1092mm 1/16

印 张：13.75

字 数：157千字

版 次：2010年9月第1版 2010年9月第1次印刷

ISBN 978-7-80179-958-6 定 价：28.00元

版权所有 翻印必究

序 言

1800多年以前，一个男人曾说：“如果我能说服他人，就能移动整个宇宙。”这个男人是位黑人，并且是个奴隶，那个时候没有人会听信一个黑人奴隶的话。后来他来到美国，他在美国极力说服美国白人支持黑人奴隶获得自由，他的言论给美国政府及美国主流社会甚至美国总统灌输了新的观念。美国总统亚伯拉罕·林肯在《解放黑人奴隶宣言》中指出，所有人都应被视为自由人。这位伟大的男人就是弗雷德里克·道格拉斯。

后人评价道格拉斯说，道格拉斯是一个善于在听众心里勾画蓝图的人，他能将自己的价值观灌输给听众，他具有转化听众信仰和信念的能力，他对自己的雄心壮志有着不可阻挡的信念。换句话说，道格拉斯有超强的说服力。可见说服力有多么重要。华人成功学权威陈安之老师说：“学好说服力，就开法拉利。”这虽是一句广告词，却也代表着一种事实。

在生活和工作中，我们不难发现，说服人们按照自己的方式思考，已经越来越成为成功秘诀中不可或缺的要害。

很多人心中有梦想，渴望成功，也为成功设定了目标，设定了计划，他们的工作很勤奋、很努力，但是仍然有很多人没有实现自己的梦想，没有实现目标，没能过上自己渴望的理想生活，原因就在于他

们尚未拥有向他人推销自己的产品、服务和观念的能力，换句话说，他们还没有办法说服别人接受自己的观念或产品。

人是群居动物，每个人都需要借由与他人沟通和相处而生活，没有一个人可以在封闭的空间内自由自在地享受高品质的人生。既然要不断地与人相处，我们就会面临两种情况，要么你给别人让步，要么别人给你让步。如果我们想让别人为我们让步，我们既不能用武力也不能用暴力，唯一可以用的工具就是自己的语言，也就是说，用语言去影响、感动、征服、说服别人。

我们不难发现，成功人士都有一个长项，那就是善于说服别人，让别人信服他们的想法，信服他们指出来的道路，然后跟着他们的脚步，奔向未来。

那么什么是说服力呢？简单地说，说服力就是通过特殊策略影响他人的思想和行为，从而使他人产生信念和价值观的能力。

在我们的印象中，小学课堂上没有开设有关说服力的课程，中学课堂上也没有开设有关说服力的课程，在大学里我们也没有机会选修说服力课程，而这门学问却是从我们出生那一刻就需要用，而且伴随着我们的一生。

“社会大学”却是有说服力课程的，但是需要漫长的时间去学习。

我一直以来都从事着销售工作，即使现在，我从事教育培训工作，我仍然在做销售，销售就是说服，说服客户就成交，说服不了客户就无法成交。我曾卖过电子产品、保健品、医疗用品、音像书籍、旅游纪念品等，我卖过广告，做过策划，开过书店和超市，办过咨询公司和保健品公司，到现在经营一家教育培训集团，我所做的每份工作都离不开说服，在这个过程当中，我慢慢地总结、感悟，积累了很多说服的观念、技巧以及策略，再经过自己多年来向世界顶尖大师学

目 录

第一章 价值千万的销售观念

销售，你的名字叫什么？	3
我要我就能	5
企图心	8
目标的魔力	12
马上行动	14
坚持，美梦就会成真	17
过程比结果更重要	19
销售员的动物精神	23
做个知识型销售员	27

第二章 价值千万的销售方法

从陌生人到顾客的距离	33
如何迅速与顾客建立亲和力	36
寻找顾客购买的关键按钮	39
所有成交都是为了爱	42

瞬间成交	45
有需求才有销售	48
倾听的艺术	52
方法决定效率	55
“相信”销售法	58
吸引力法则	61
如何说话最有说服力	64
追求快乐与逃避痛苦说服法	69
用声音说服	72
专业式销售	74
要成为一名销售心理学家	77
零拒绝销售法	81
示范式销售	85
提问销售法	89
“暗示”推销法	91
赞美销售法	94
“相对论”销售法	98
“归类”销售法	101
“地理式指令”销售法	104
反败为胜	108
“贩卖解决方案”说服法	112

第三章 价值千万的行销策略

先卖观念再卖产品	117
定价定天下	119

做好客户服务是最好的营销法则	122
借势营销	126
逆思考营销	129
营销中的“奇”字诀	132
市场魔术师	135
销售中的欠情艺术	137
演讲式销售	140

第四章 价值千万的个人管理

永远保持清醒的头脑	145
大智若愚又何妨	149
如何运用拟态和保护色	152
宽容哲学	155
宁做乌龟勿做刺猬	157

第五章 价值千万的销售管理

带着年轻人一起上路	161
胸襟要广，格局要大	164
领导先要领导人心	167
什么是“看不见的好处”管理法	171
如何打造一个一流的团队	174
状态决定业绩	176
双赢优势谈判致富	181

第六章 价值千万的理财致富

收入的顶盖——不要自我设限	187
对于金钱的态度	190
现金为王	194
勇于创新才有出路	198
什么是世界上最有价值的致富法则	200
重要的是把手中的钱用活	203
如何使你的钱产生最大值	207
财富需要管理	209

第一章

价值千万的销售观念

观念构成思想，思想决定行动，行动决定结果。好的销售观念是说服的基础。

你想拥有什么？你想得到什么？你有什么样的客户？你有什么样的销售业绩？这一切都源于你的销售观念。

销售，你的名字叫什么？

——揭开销售的神秘面纱

销售是指为了劝说潜在顾客购买某种能够满足个人需要的商品、服务、观念或其他的东西而产生的人与人之间沟通的过程。说得浅显一点就是一种买卖行为。

销售在我看来还是一种人帮助人的过程，因为销售人员要不断了解顾客的需求，为顾客解决问题，使顾客生活更有品质，工作更有效率。销售人员是在帮助顾客。

销售人员在任何行业都是最重要的一批人。没有销售，规模再大、技术再先进的企业也难以为继，因为产品卖不出去。产品卖不出去，企业就无法继续投入；企业无法继续投入，企业就无法运转。在企业的发动机里，销售是火花塞。销售人员用自己的销售业绩，帮助企业创造利润和财富。销售人员对企业来说是不可或缺的。

有人说美国的繁荣是推销员造成的，我想这句话并非虚诞之言。

美国是一个销售王国，销售员人口庞大，有许多销售员协会和组织，销售员也受到崇高的礼遇。有人作了一个妙喻，假如美国总统突发神经，将全美国的销售员通通关进集中营，那么美国

的经济马上就要瘫痪。

美国前总统卡尔文·柯立芝（Calvin Coolidge）曾说：“美国大计在于生意。”这里所说的生意，它的核心仍然是销售。

世界上许多大企业家、超级富豪们都是从销售开始的。如松下幸之助、艾柯卡、比尔·盖茨、王永庆、李嘉诚……据调查，美国500家大公司的高级主管中，有许多人在年轻时从事过销售，而且现在仍在做着销售工作。美国亿万富翁鲍纳说：“只要你拥有成功销售的能力，你就能白手起家，成为亿万富翁。”

曾有一位阿拉伯酋长赴美国度假，回国后另一位酋长问他：“美国人令你印象最深刻的是什么？”“推销员。”他不假思索地回答。他指着手中的滑雪板，说：“这是美国推销员向我推销的滑雪板。”滑雪板原是寒冷地带的玩意儿，美国销售员竟能向长年居住在沙漠的阿拉伯酋长推销滑雪板，实在叫人啧啧称奇。

销售如此重要，遗憾的是销售一直被看作是二流职业。在我们的生活和工作中，有许多人都不好意思跟别人说自己在做销售，这种心理的产生源自于社会对销售人员普遍存在一种偏见。当我们真正认识到销售，认识到销售人员的工作状态和工作价值，我们就会给予销售行业、销售人员更多的尊重和赞扬。

事实上，人类什么时候也离不开销售，人人都是销售员，销售无处不在，无时不有。有位哲人说过：“每个人都因能向别人销售着什么而生活。”人生就是销售，销售就是人生。有人说赢得人生的艺术就是能改变人们的思想，销售恰恰就是改变他人思想的艺术。销售是一种与人打交道的行业，是一种最能锻炼人的行业。在销售中可以学会如何让别人接受自己的思想，如何与人相处，如何处理问题，以及如何处理别人的冷漠和拒绝，这些能力的获得对于我们的人生非常有价值。

我要我就能

——建立一流的销售信念

信念，《现代汉语词典》上的解释是：自己认为可以确信的看法。信念是你对某种事物深信不疑的感觉。在销售领域，需要对销售有正确的信念，要坚信自己可以做好销售，能成为销售高手，能实现销售致富的梦想。销售的工作是把自己的想法放进对方的头脑，把产品装进对方的心灵，然后让对方自动打开口袋付款买单的过程，这个过程是很艰难的，往往要面对对方的拒绝，如果对销售没有坚定的信念，我们就很容易妥协和放弃。

有一位顶尖级的杂技高手，一次，他参加了一个极具挑战的演出，演出的主题是在两座山之间的悬崖上架一条钢丝，而他要从钢丝的一边走到另一边。

演出就要开始了，整座山聚满了观众。只见杂技高手走上钢丝的一头，然后用眼睛注视着前方的目标，并伸开双臂，一步、二步、三步……慢慢地，杂技高手终于顺利地走了过去，这时，整座山响起了热烈的掌声和欢呼声。

“我要再表演一次，这次我要绑住我的双手走到另一边，你们相信我可以做到吗？”杂技高手对所有人说。

我们知道走钢丝靠的是双手的平衡，而他竟然要把双手绑上。但是，因为大家都想知道结果，所以都说：“我们相信你，你是最棒的！”

杂技高手真的用绳子绑住了双手，然后用同样的方式一步一步地走了过去。

“太棒了，太不可思议了。”所有人都报以热烈的掌声。

但没想到的是，杂技高手又对所有的人说：“我再表演一次，这次我同样绑住双手，然后把眼睛蒙上，你们相信我可以走过去吗？”

所有人都说：“我们相信你！你是最棒的！你一定可以做到的！”

杂技高手从身上拿出一块黑布蒙住了眼睛，用脚慢慢地摸索到钢丝，然后一步一步地往前走，所有人都屏住呼吸，为他捏了一把汗。终于，他走过去了！掌声雷动！“你真棒！你是最棒的！你是世界第一！”所有人都在呐喊着。

表演好像还没有结束，只见杂技高手从人群中找到一个孩子，然后对所有人说：“这是我的儿子，我要把他放到我的肩膀上，我同样还是绑住双手蒙住眼睛走到钢丝的另一边，你们相信我吗？”所有的人都说：“我们相信你！你是最棒的！你一定可以走过去的！”

“真的相信我吗？”杂技高手问道。

“相信你！真的相信你！”所有人都说。

“我再问一次，你们真的相信我吗？”

“相信！绝对相信你！你是最棒的！”所有人大声回答。

“那好，既然你们都相信我，那我把我的儿子放下来，换上

你们的孩子，有谁愿意的吗？”杂技高手说。

这时，人群中鸦雀无声，再也没有人敢说相信了。

在我们的现实工作中，许多人都会说：我相信我自己，我是最棒的！当我们在喊这些口号时，我们是否真的相信自己？我们会不会一出门一遇到一点困难就忘掉刚才所喊的话呢？如果是这样，就证明你的自信心还不足，你还不够相信自己；如果你真正地相信了自己，你眼中就看不到拒绝和挫折了。

只有自己真的相信，才能让别人相信你。

只有自己感动了，才能感动别人。

作为一位销售人员，要在销售领域开疆辟土，攻城拔寨，永续经营，持续辉煌，首先我们就要相信自己。你越相信自己，你才会从中找到感觉；感觉好了，才会有行动的欲望；行动多了，才会有经验；经验丰富了，才会出业绩；有了业绩，就会更加自信，从而找到更好的感觉、更积极的行动。

