

青少年影响力
提升计划丛书

YOUNG PEOPLE
INFLUENCE
UPGRADING PROGRAMS
BOOKS

时间管理 与学习能力提升

赵红瑾◎编著

灵活掌握时间魔盒的开启密码

轻松演绎学习天才的经典传奇

与其悬梁刺股，不如用**有限的时间**

发挥最大的价值

闲暇对于智者来说是**思考**，对于愚

者来说是**虚度**

世事洞明皆**学问**，人生无处不**学习**



 中国时代经济出版社

李强 著

李强 赢销为王

THE SECRET OF
A SUCCESSFUL CAREER:
PROMOTE YOURSELF



北京乐知信达图书有限公司编



吉林出版集团有限责任公司出版

图书在版编目 (C I P) 数据

赢销为王 / 李强著. — 长春: 吉林出版集团有限责任公司,
2010.4

ISBN 978-7-5463-2771-6

I. ①赢… II. ①李… III. ①企业管理 - 市场营销学
- 通俗读物 IV. ①F274-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第055760号

李强：赢销为王

LIQIANG: YINGXIAOWEIWANG

著 者：李 强

出 版 人：周殿富

策划机构：北京中智信达教育科技有限公司
北京乐知信达图书有限公司

责任编辑：范中华 夏俊东

插图设计：杨贺凯 刘春雨

书装设计： 大强设计 · 卢柏丰
Daqiang Design Tel: 010-59798808

出 版：吉林出版集团有限责任公司

发 行：吉林出版集团北京乐知信达图书有限公司

电 话：010-63101362 63104212

印 刷：北京楠萍印刷有限公司

开 本：710 × 1000mm 16开

字 数：90千字

印 张：15

版 次：2010年4月第1版

印 次：2010年8月第2次印刷

书 号：ISBN 978-7-5463-2771-6

定 价：39.80元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

■ 导 语

■如果每天的营销工作给你带来挫败感和失落感，严重影响你的劳动报酬，那么你第一时间想做的是什麼？是换工作？还是继续？其实生活中你处处都在扮演营销的角色，躲也躲不掉。

因为营销了思想，你会拥有很多朋友；营销了人格的魅力，你会拥有无数知己；营销了管理理念，你可以打造优秀团队；营销了产品，你可以换回资金。

■我们营销时总是恐惧，总是羞于开口，为什么营销不能成为我们引以为豪的职业？我们的恐惧心理会让我们失去什麼？

恐惧营销可能会让我们失去市场，恐惧营销可能会让我

们失去财富，更可怕的是恐惧营销会让我们失去地位、尊严，甚至失去美好的青春。

■时间一天一天地过去，我们感觉到自己在慢慢变老。我们有些迷惘，有些累了，当初的梦想，究竟还剩多少？

突然发现，我们过去放纵自己太多；突然发现，我们给了自己太多的理由；突然发现，原本在我们今天的年龄，我们还可以多增加一倍的收入。

■我们都希望获得成功，但要想成功，就必须多结交比自己优秀的人。这就是我们经常说的“物以类聚，人以群分”。

在这个社会上，你给亿万富翁拎包，你可能会成为千万富翁；你给千万富翁开车，你有一天可能会成为百万富翁；你身边的朋友都是百万富翁，最少你也会有十万元。如果你交一群讨饭的，你混到头也就是洪七公——丐帮帮主。

C 目录

CONTENTS

开场白 / 001

话题一：定位自己 认识营销 / 003

1. 我们都是做营销的 / 005
2. 老板是企业最大的销售力量 / 011
3. 完整的营销才是赢 / 012
 - 什么是“赢销为王” / 012
 - 营销中，定位非常重要 / 017
4. 营销能给我们一生带来什么 / 019
 - 营销，首先需要别人接受自己 / 020
 - 营销，能带来利润和人脉 / 022
 - 营销产品是帮助别人 / 023
5. 恐惧营销，我们将失去什么 / 023
 - 全球多数财富属于会营销的人 / 024
 - 拒绝损失，抵制恐惧 / 025

6. 成功的营销，爱好比努力重要 / 030

■ 挚爱，才会收获更多 / 030

■ 读懂市场需求，营销要有智慧 / 034

■ 了解产品，顾客更相信专家 / 036

■ 让产品找到自己真正的“主人” / 039

话题二：营销人员如何开发市场 / 049

1. 知己知彼，学会定位产品 / 051

■ 了解产品，才能说服顾客 / 051

2. 做好自身准备，学会开发市场 / 055

■ 敢于说话，是sales的基本素质 / 055

■ 销售人员需要具备的六大特征 / 056

■ 营销工作，准备和努力一样重要 / 057

■ 想到做到，赢在执行 / 058

3. 走近目标，客户就是最大的生产力 / 060

■ 好印象胜过烂嘴皮 / 061

■了解顾客，是获取信息的前提 / 063

■备案客户资料，常联系 / 066

■亲情突破，老人和孩子都是软肋 / 069

■宗教信仰，可以结缘 / 070

4. 客户需要经营，需要感情投入 / 071

■摸透顾客的心 / 071

■选对客户，用对表情 / 075

■让顾客形成依赖 / 077

■老顾客就是新市场 / 078

5. 营销实战，赢在别人的盲点上 / 079

■欠情如欠债，不要随意吃请 / 080

■情感，以互利为限 / 081

■借钱，只会有损自己的口碑 / 082

■请客户吃饭，要投其所好 / 083

■不一样的称呼，不一样的距离 / 085

■加深印象情感，培养忠诚客户 / 087

■电话，让沟通留下好印象 / 089

■ 亲笔信件，让人回味无穷 / 094

话题三：寻找生命动力 为工作激情补胎 / 097

话题四：影响营销的八大障碍及解决途径 / 113

1. 瞄准产品适用人群 / 116
2. 充分调研顾客需求 / 117
3. 努力塑造产品的价值 / 118
4. 顾客看不到产品对他的帮助 / 129
5. 对自己的产品不了解 / 130
6. 恐惧来自于接触太少 / 131
7. 懒惰是业绩提升的最大障碍 / 136
8. 情绪化，易受别人影响 / 139
9. 顾客的见证是对你产品最好的肯定 / 145
10. 舍得为自己投资 / 146
11. 如何提高营销的成功率 / 148

话题五：如何培养市场营销人员 / 153

1. 营销就是说与听的关系 / 155
2. 从一线寻找专家 / 156
3. 充分的准备，总会意外收获 / 158
4. 赞美，要恰到好处 / 159
5. 倾听，找到产品的不足 / 160
6. 穿着，要与身份相匹配 / 163
7. 共同话题，拉近彼此间的距离 / 164
8. 释放个人的激情 / 171
9. 完美营销的六大要点 / 172
10. 投资大脑，1：100的回报 / 180
11. 营销中的“731”法则 / 185

话题六：企业产品营销要有品牌意识 / 189

1. 如何转移负面焦点 / 193

- 2. 创造影响力的九个工具 / 198
- 3. 产品等于人品，诚信就是生命 / 201
- 4. 管理是严肃的爱 / 203
- 5. 没有人可以在真空中取得成功 / 207
- 6. 规划远景，让员工知道企业未来的发展方向 / 214

李强经典语录 / 218

开场白

001

开场白

缘是天意，分在人为。我们能在此相识相聚，非常难得。俗话说得好，百年修得同船渡，千年修得共枕眠，来自于我们祖国大江南北的朋友们，我相信我们今天的牵手，最少也是50年修来的福气！

今天我非常感动。我来到会场之前先做了一个调研：这次参与并且来到我们“赢销为王”培训课程的所有企业家以及营销界精英，有些是远从福建飞过来的，有些是从广州飞过来的，还有些是从郑州飞过来的。全国各地的业界精英都愿意过来听这样一堂课，我真的非常感动。我决定今天将我14年来所累积的从企业

管理到企业运营以及营销的经验和大家一起分享，并且借此平台和大家一起交流探讨。

我知道今天大家都抱着一种非常大的期望，比如说想通过参与这样一场“赢销为王”的交流会，未来能够成为营销界的冠军，成为营销界的佼佼者。但是，我要告诉各位，您这种期望我可能没有办法让您立刻实现，因为冰冻三尺非一日之寒，一个人所有的功力、资历乃至内涵不是一天就能形成的。不过我想，在我这14年的经验当中，一定会有一部分适合您。如果您把这些东西听懂，悟透，化为己物带回去，并且能够运用到未来的营销当中，我相信您的业绩一定会有所增长。

话题一：

定位自己
认识营销



- ① 我们都是做营销的 / 005
- ② 老板是企业最大的销售力量 / 011
- ③ 完整的营销才是赢 / 012
- ④ 营销能给我们一生带来什么 / 019
- ⑤ 恐惧营销，我们将失去什么 / 023
- ⑥ 成功的营销，爱好比努力重要 / 030

无论在任何环境，任何职场，任何位置，我们都在做营销，只不过是营销的产品不同而已。如果你不能定位自己为一个做营销的人，你就会永远被动地在那里守株待兔。只要你把自己定位成一个做营销的人，你就会主动出击！

1. 我们都是做营销的

今天我真诚地渴望在座的各位都能在不久的将来成为商界精英。当然，无论你们是走进企业还是走进政界，我都希望你们能成为业内冠军。说到这里，大家可能会说：“我是学营销的，跟那些领域有什么关系？”大家可能不知道，在欧洲、美洲以及其他各大洲的很多发达国家，甚至包括我们中国，所有的政界精英当中，每个一流的政治家，他首先必须是一流的推销员。不同

的是，他推销的不是产品，他推销的是他未来的方针、战略、思想、政治格局以及未来要给身边的人的承诺。

我们来看现在的美国总统竞选，会发现有一个黑人参选并且当选。事实上我们都知道黑人要想在美国的政界站住脚是非常难的，因为一两百年的种族歧视已经让黑人没有了地位，直到今天，白人要想真正接受一个黑人还是很难的。可事实上我们看到了，奥巴马赢了，他当上了美国总统。我们分析奥巴马所有的演讲后会发现，他告诉所有人的是，美国现状要改变，美国经济要改变，美国人的生活品质要改变。OK，他用他的语言给了别人思路。在他的语言当中，他告诉了别人未来；在他的语言当中，别人看到了希望。他这种对自我思想和自我政治的成功推销，赢得了人们给予他的高度赞誉。是还是不是？是！（学员答）

我还想问一下各位，所有今天来到这里的好朋友，所有坐在“赢销为王”课堂里的朋友们，是做营销的举一下手。凡是刚才没有举手的举一下手，举高些。恭喜你们，今天你们来到这里，我将要告诉你们如何改变一个观念。