

PERCEPTION

感觉

拿起就不要放下，拿起来是奇迹，放下也是奇迹，因为这是一部流传已久的演讲稿，已帮助数百万人改变了命运。

世界知识出版社

姜岚昕 著

姜岚昕



附赠

《感觉》5000人现场激情
演讲VCD光盘一张

卖产品不如卖感觉

感觉

PERCEPTION

卖产品不如卖感觉

姜岚昕 著
世界知识出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

感觉：卖产品不如卖感觉 / 姜岚昕著. —北京：世界知识出版社，2005.12

ISBN 7-5012-2739-X

I. 感... II. 姜... III. 市场营销学
IV. F713.50

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 143410 号

责任编辑 / 吴超莹

封面设计 / 蒋 宏

责任出版 / 刘林琦

出版发行 / 世界知识出版社

地址电话 / 北京市东城区干面胡同 51 号 013051060485

E-mail: chaoyingwu@yahoo.com.cn

邮政编码 / 100010

经 销 / 新华书店

印 刷 / 北京小红门印刷厂

开本印张 / 640×960 毫米 1/16 印张/18 字数/230 千字

印 次 / 2005 年 12 月第 1 版 2005 年 12 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 7-5012-2739-X/F·145

定 价 / 28.00 元

版权所有 翻印必究



姜岚昕简介

世华集团总裁

亚洲疯狂演讲开创人

亚洲八大名师之一

中国培训业新坐标人物

中国教育训练联盟论坛发起人

他学习中外最前沿的思想和运作策略，与海内外顶尖大师像彼得·圣吉、博恩·崔西、安东尼·罗宾、乔·吉拉德、舒尔茨、科特勒、海尔现象专家团、格兰仕专家团等面对面对话交流并吸收其核心思想。

他亲身经历过当推销员、中层经理、合股人、到独自创业等过程，非常了解每个职位阶段人的心理变化和思想动态，他所领导的世华集团每年以300%的速度持续增长。他的营销思路与策略针对性强，易于操作执行；

他曾在全国38座大中城市发表过1300余场演讲培训，学员来自上万家企业代表，听众达65万人次以上，仅副总以上级别人士就有6万余人，已开办过100余期高端总裁班课程，他真正了解不同企业家的需要，所说必定是“刀下见菜、针针见血、直指要点”。

中央电视台、陕西电视台、西安电视台、江苏教育电视台、《人民日报》、《中国改革报》、《南洋商报》、《华商报》、《三秦都市报》、《重庆青年报》、《上海商报》、《扬子晚报》、《成功》杂志、《企业家》杂志、《市场周刊》杂志、北京前沿讲座、阿里巴巴网站、新智网等70余家媒体对他做过专访和报道，影响巨大，这一切都源于他演说的魅力与效果。

如需与姜岚昕老师联系敬请致电：

021-61107868 （上海）

029-87436986 （西安）

0571-87235990 （杭州）

网址：www.semcc.cn

邮箱：jianglanxin@yahoo.com.cn

拿起就不要放下，拿起来是奇迹，放下也是奇迹，因为这是一部流传已久的演讲稿，已帮助数百万人改变了命运。

听完姜岚昕的演讲有人感叹：“姜岚昕不演讲是罪恶，不做销售与服务类的演讲是最大的罪恶！”看完姜岚昕的演讲稿又有人感叹：“姜岚昕一日不出书是罪恶，一日不出销售与服务类的书是最大的罪恶！”



2005年4月30日在主题为
“如何创造快乐双赢的人脉关系”千人大会上发表演讲



2005年6月30日在主题为“如何成为行销冠军”
有5000人参加的演讲会上演讲



2004年12月13日在中国西部有2500人参加的
励志演讲会上发表演讲



与第七期“总裁管控风暴”全体学员毕业留念



与第十三期“疯狂演讲”全体学员毕业留念



“中国教育训练业联盟”论坛发起人合影



2005年7月16-17日在马来西亚
“亚洲八大名师演讲会”上演讲



2005年7月16-17日在马来西亚
“亚洲八大名师演讲会”颁奖典礼上



与第十期“总裁执行风暴”
全体学员毕业留念



姜老师接受中央电视台的专访



各大媒体对姜老师及他举办的课程的报道和评论



与第十期“创富思想风暴”全体学员毕业留念



在阿里巴巴网站做访谈



2005年9月2日参加江苏电视台
《名师面对面》访谈节目



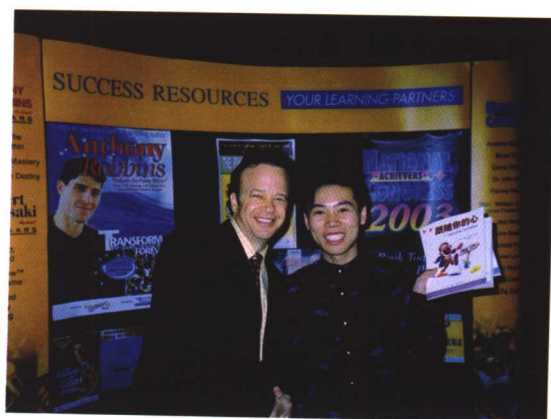
2005年9月26日在北京“前沿讲座”栏目上演讲



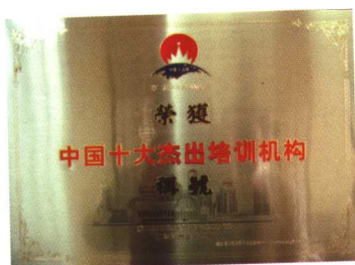
姜老师与“现代营销之父”菲利普·科特勒合影



和被誉为世界上最伟大的推销员乔·吉拉德亲密接触



和畅销书《跟随你的心》的作者
安德鲁·马修斯在一起



世华集团2004年被评为
“中国十大杰出培训机构”



姜老师2004年被评为“中国培训界十大领袖”



姜老师被评为“中国培训业新坐标人物”

自序

各位亲爱的朋友，大家好！特别感谢各位能给我一次用文字表达的机会，与大家分享我生命中最宝贵的且实用有效的销售理念与策略。在我这七年的演讲生涯中，我累计做过 1300 多场演讲，仅销售与客户服务类的课题就讲过 285 场，每一场我都把它当成我生命中唯一的一场，每一场我都要重新设计演讲稿，全力以赴、精益求精地准备，因此，我的每一场演讲都撼动着听众的心，并使他们的绩效迅速倍增。

当每次课程结束的时候，很多学员都意犹未尽地问我：你有没有写这方面的书？他们不仅自己需要，还要为朋友带上几本。当没有书的时候，他们也要买下几本其他作者的书让我签名。面对这么多热爱我的听众的期待，我一直想把我演讲的精髓汇总成书，可由于我的演讲一场接着一场，每个月的正式演讲就有 15 至 20 天的时间，后经出版界朋友的再三催促，让我承诺最后的出稿期限，我才终于将我孕积了多年的心得与实战体会与大家分享。

在这里我想向大家请教一个问题：

“当今世界 60 亿人口，有多少人是推销员？”

“60 亿。”

现在世界上每个人都是推销员，每天都在行销，推销自己的观念、思想、理念、产品、公司、企业远景、个人使命、做人处事的原则……

首先，我与大家分享一个对我的生命特别有触动的经历，相信对各位也有启迪价值与意义。2003 年的春节我是在西安度过的。春节的前几天，一个朋友给我打电话：“姜老师，大年初一您有空吗？我带您去一个地方，在离您公司不远的地方有一座教堂，初一时会有很多人，去那里的人都很和善，我相信您一定喜欢和他们交往！”于是初一大早我就和朋友一起去了。到了那里一看，有七八百人，都在一起唱歌、诵诗，气氛特别地好。到了中午，大家都去吃午饭，当我从里面出来的时候发现了一个特别奇怪的现象，在路边的地上躺着一个人，当时天气十分寒冷，他却只穿了很少的衣服，上半身还露在外面，脸朝上躺着，前面放了一个碗，里面有一些一元、五元、十元的钱。此时从教堂里出来的人都慢慢走过去向那个碗里投钱，一元、五元、十元的都有，甚至还有投五十元和一百元的，而且投钱的人越来越多、越来越多，已经出现了排队投钱的现象。当时我就想，现在社会上有很多的乞丐不仅要不到钱还要遭到凌辱，为什么这个人不但有人给他钱，还出现排队给钱的现象？经过职业分析，我终于发现这个乞丐之所以能要到那么多钱，是因为这里的人都比较有爱心、有同情心、有怜悯之心，乐于帮助别人。从营销的角度来看，源于他懂得行销学，找对了人，找对了目标市场。

接下来我和大家分享一个我亲身经历的故事，它曾引发了我无限的思考。我出生在农村，在老家养成了吃烤红薯的习惯，到了城市以后，发现城市里的烤红薯比老家的还好吃，所以走在街上，只要发现有卖烤红薯的，就一定会买上一两个解馋。在 2002 年 6 月底的一天，我在大街上走着走着，突然闻到一股浓浓的烤红薯的香味，我心里在想：不会吧，难道上帝要给我意外的惊喜吗？我寻着这个味道过去一看，哇，确实有卖烤红薯的，而且有

三个摊。我飞快地冲了过去，我想到底买谁的好呢？出于行销职业的敏感，我就说：“我肯定会买一个烤红薯，看谁比较会推销，我就买谁的。”第一个大姐看了我一眼，继续烤她的红薯，估计心里在想：“哪有这样买烤红薯，想买谁的就买谁的呗！”只见第二个大姐看了我一眼，没有任何回应，还小声地嘀咕道：“神经病！”只有第三个大姐微笑着说：“请问你要一个大一点的还是小一点的？”请问各位，我最后买的是哪一个大姐的烤红薯呢？结果我肯定是买了第三个大姐的。透过这个故事，你发现了什么？这三位大姐就像三面镜子，你在她们的身上能否照到自己的影子？是否能对照出自己的优缺点？连卖烤红薯都有竞争，稍微把握不好顾客就会流失到对手那里。机会不会消失，只会转移到竞争对手的身上。所以没有不好的产品，只有不好的销售员；没有不好的销售员，只有不好的信念和方法；没有不好的信念和方法，只有不好的参照对象。

在我这么多年的行销生涯中，从开始对销售一窍不通到一年半的时间为公司创造一千多万的销售额，再到我这几年在全亚洲不停地演讲，至今我依然认为我还是个推销员。我现在每天同样使用书中我所写的销售信念、方法、策略和模式，为我创造着巨大的价值与成果。同样我相信，透过你的学道、悟道、用道与修道，你也可以创造奇迹般的成果。我特别地希望，你不仅能得道，更能去传道，影响生命中更多的人。

在即将出版《感觉——卖产品不如卖感觉》、《用心——服务用嘴不如用心》这两本书的时候，我知道，光通过演讲的方式去帮助别人，我的时间和精力有限不能满足更多人的愿望，所以我写上这两本书，把我的心得汇总成书，这样就可以帮助更多的人，影响的范围也会更大。写这两本书占据了我无数个夜晚，其间几易其稿，最近定稿前的每次修改都是到凌晨，有时到凌晨四五点钟。困了，就洗把脸，伸伸懒腰，踢踢腿再继续改；口干舌燥、饥肠辘辘了，就冲杯咖啡，咬块饼干，然后继续坐在电脑前敲打我的心声。静静的夜，我不孤单，我觉得有很多人在陪

我，有很多人在等我的作品出来，当我拿出自己最高品质的作品时，未来的读者朋友们在夜深人静阅读时，我会欣慰地安然入睡。如果今天我不竭尽全力，未来的读者朋友们在夜深人静的时候阅读我的书，我会惊慌得彻夜不能寐。我就是这样的人。我所有的演讲，包括你正在捧读的这本书，是在我强烈的使命感驱使下，用我的心血铸造的，我把它作为礼物献给你们。

今天，我终于把我演讲中所讲的生动有趣、简单有效、易转化、易操作、易复制的系统销售模式，作为我人生最珍贵的礼物奉献给广大读者，阅读后你将会发现那些困扰我们销售业绩的问题在这里面都可找到好的答案。

“工欲善其事，必先利其器”。再次谢谢你在众多的书籍中选择了这本“可利其器”的好书，能让我走进你的生命，协助你把事业做得更快、更好、更大，那是我最快乐的事情。衷心地祝福你拥有成长、财富和快乐！

.....姜岚昕 2005 年 10 月 11 日清晨于上海

引 言

亲爱的读者朋友，我代表世华集团全体同仁对您选择这本书表示衷心的感谢。我相信，所有的朋友选择这本书都是想了解一个事实，那就是销售及其相关工作的价值。

在我的培训课中，我曾经对我的学员说过：“在一个公司的经营过程中，除了销售是赚钱的，其他所有的一切都是成本。”

今天我们做销售和做与销售相关的工作，都是在帮助大家做赚钱的事情。为什么这样说呢？我有一个叫做《感觉——卖产品不如卖感觉》的课程，在这个课程中，我主要向我的学员阐述的是：销售工作是当今社会中最刺激的行业之一，销售活动中所包含的因素通常也会出现在冒险活动中，比如：计划、组织、为那些决定性时刻做好准备，因为我们知道，我们只有在合适的时间做合适的事情，成功才会到来。并不是每一个探险家或者登山者都会获得成功，对于销售人员也一样。成功的销售需要专业技能、学习、自我修养，以及大量付出的工作。

正因为这样，所以这门《感觉——卖产品不如卖感觉》的课程，在营销界已经产生了热烈的反响，在我的课堂上，我经常听