



成功无限书系
NO.2

2

李强销售法则

改变5000万销售人员命运的书

迈向销售 巅峰

中国启智训练第一人

李强◎著



随书赠送精彩VCD

中国华侨出版社

成功销售
36条金律

改变5000万销售人员命运的书

迈向销售 巅峰

中国启智训练第一人

李强◎著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

迈向销售巅峰 / 李强著. —北京: 中国华侨出版社,
2005.9

ISBN 7-80120-677-0

I. 迈… II. 李… III. 销售—方法 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 098061 号

迈向销售巅峰

著 者 / 李 强

责任编辑 / 崔卓力

版式设计 / 刘亦玲

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 × 1092 毫米 16 开 印张 / 9.5 字数 / 160 千

印 刷 / 北京泰山兴业印务有限责任公司

版 次 / 2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / 7-80120-677-0/G · 495

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社

北京市安定路 20 号院 3 号楼

邮编: 100029

E-mail: zghqcbbs@163.net

发行部: (010) 64443051

传真: (010) 64439708

李强自序



在我上小学四年级时，班会课上老师要求我们说说自己的理想。那时候我整天抱着《本杰明·富兰克林传》入睡，我说想成为像本杰明·富兰克林那样的伟人。当我将自己的理想陈述后，却意外地变成了所谓的焦点，因为老师和同学认为我有远大的理想。

上初中二年级时，作为班长的我再次被要求在班会课上说说自己的理想。这时的我早已没有成为什么伟人的“雄心壮志”了，因为那样会非常“艰难”。因此我说：“我想什么都不做。”同学和老师都用惊奇的目光看着我，我又成了焦点。

我上高中三年级时和朋友闲谈，说到了理想。我告诉他们，我想做一个自由自在的人。他们又问：“你怎么去



做呢？”我没有回答，只是摇了摇头，因为这已经是下一个问题了，也超出了我们所谈理想的范围。

转眼间，觉得自己长大了。长大要体会艰难，就要承担责任，忽然觉得自己再也没有可能像以前那样悠闲地考虑理想了。

我有一个梦想。拥有自己的一份事业，拥有一套属于自己的房子，拥有自己的一个家庭……事业不一定辉煌灿烂，泽惠苍生，但一定要有意义，自己要喜欢；房子不一定要富丽堂皇，但要温暖、安全……

1990年我从清华计算机系毕业去了机电部一个电子厂，第一份工作是下车间当员工。这离我当老板的梦想又相去甚远，上天要考验我的耐性，同时也给我机会。在旁人看来大学生下车间是大材小用，而这恰好是我以后当“老板”的第一步。在这里我一做就是3年，从员工做起，先后做过主任、部门经理、总经理助理。在这期间熟悉了企业管理的这一套，同时也结识金融、工商、税务等方面的朋友和拥有了自己的销售渠道。

1993年我决定下海经商，这时的我有技术，懂管理，最缺的就是钱。办一个生产集成电路的电子工厂最少需要800万的资金，而我身上只有1万元人民币。最终我通过种种





努力采取工厂资产抵押的方式拿到了办厂所需的 800 万。

有了钱就能当老板，可是钱来得太容易了就容易犯错。这时我没有把心思放在管理工厂上，而想着享受去了。当老板，怎能没有车呢，我在不到一个月的时间里买了三辆车：尼桑、丰田大霸王、原装进口奥迪 A6。没有用心管理工厂，当然就要出问题，而集成电路的生产对生产工艺、生产设备的要求是非常高的。如果不能按厂商提供的图纸保质保量地生产出合格的集成块的话，那么生产出来的集成电路就只能就地销毁。当时采用挖深坑埋藏起来，而埋一块的成本却是生产的好几倍。800 万办厂是最低的底线，因为没有资金继续投入生产，所以不能达到厂商的要求，只能生产一批埋一批，再加上这个行业竞争的残酷，到 1995 年年底工厂再也没有钱了。经估算亏损 240 万，好在贷款是用工厂资产作的抵押。这时的我从拥有 200 人的华强电子有限公司总经理变成了身无分文的穷光蛋。

此后几年我一边打工，一边学习。做过群众演员，节目主持，担任过企业办公室主任，教育总监等职。

2001 年中国正面临着加入 WTO，这是继改革开放的又一次机会，我深深地感觉到一定要抓住它，不然就太遗憾了。我从北京来到了深圳，这时身上仅剩 2 块钱了。生存





是最基本的，下火车后第一件事就是和深圳托普里特企业管理有限公司联系解决吃饭的问题。当老总看完我的简历后答应聘我，月薪 3000 元包吃、住。这时的我总算不会流落街头了。

来深圳的目的不是打工，而是当老板，赚大钱！我经过一番思考之后决定使用自己的特长——授课。把自己的经历告诉别人，让更多的企业家在加入 WTO 之后的市场经济中少走弯路，我想这应该是有市场的。经过三天的不懈推销自己后，深圳横岗标诚企业的陈总答应了我的要求，给我 10 分钟的时间谈话，中心议题就是：“在加入 WTO 之后如何管理好企业，迎接挑战？”结果这 10 分钟持续了一个上午。下午我就去为这家公司的员工讲课，整整 10 个小时，我用亲身的经历给他们解答各种问题。完了之后我没有收陈总的钱，只是叫他给我介绍一些企业界的朋友来听我讲课。这天是我跨出成功第一步的一天。

走出了成功的第一步，我知道我的方向是对的，我的知识是无价的，我要好好利用它们，给自己和他人带来好处！1 个月后我靠给企业老板讲企业管理方面的课就赚了 15 万。

钱并不是最重要的，它使我从此确立了讲师的身份。





这以后我就致力于这方面的发展，直到成为深圳巨思特企业管理顾问有限公司董事长、北京巨思特营销策划有限公司董事长，到今天，我已经现场培训过近70万人，帮助过大量的企业和个人走向了成功！

我们要经常查看自己的“拥有”，看看自己有何优势可以加以利用，再加上我们的努力和拼搏就会到达成功的彼岸。

每个人都有自己的梦想；关键是如何实现它！许多人都渴望成功，却抱怨条件差、无机遇。其实，获得成功并不难。尽管成功的要素有很多条，但关键是自己努力，全靠自己把握。

任何成功都是有成本的，正所谓“天上不会掉馅饼”。要获得成功，就要比别人吃更多的苦，付出多一些的代价。有勇气，敢想敢干，敢冒风险，打破常规，这些是抵达成功彼岸的必要条件。正如马克思所言：这里拒绝一切犹豫和胆怯。抓住机遇，立即行动，以及坚持不懈的努力，这些也都是成就大事之人所要具有的品质，问问自己是否有呢？

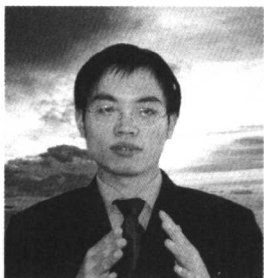
亲爱的朋友，我们的生命是短暂的，更是宝贵的，人人都希望自己能活出与众不同的生命来。如果上面所说的能对你有帮助，我将感到非常的欣慰！的确，生命需要动力，犹如汽车需要发动机一样，才能在人生的广阔道路上





任意驰骋。生命的终极动力是来自于自身，任何外来的力量都只是短暂的补充，只有你自己的“心态、选择、信念”才是你的终极动力。为什么有人能始终保持激情高昂的状态？点燃生命的火花，启动生命的动力，是你笑看人生风雨，纵横捭阖的最佳法宝！立即行动，不要有任何的迟疑，成功者从来都是不等待的。只有战胜自我，才能超越自我。永不满足，执著追求，才能占领事业辉煌的高地，才能抵达梦想的彼岸。

肖卫序言



在人生路上，遇见的一个优秀的导师，足以改变你的一生。在我的人生中，因为遇见了无数优秀的导师和教练，我的人生在他们的影响下，开始变得更加精彩。而在诸多的导师和教练中，有一个人让我特别的感激和难忘，他就是李强。

李强老师是我认识的最富有激情、表达最流畅、最让人感动和震撼的演讲家和培训大师。我曾经参加了很多的培训，参加李强老师的培训是让我感受最深的一次，因为，他不仅仅是在培训，而是在用自己生命的力量去感染学员！培训结束的时候，无数的学员饱含着热泪离开。当时，我就决定，一定要让更多的人接受这种思想的洗礼。几个月后，我们就开始了这一系列图书的策划。

而在这之前，我和我的公司一直在致力于一件事情，通过我们的努力，让更多优秀的思想得到传播，通过传播思想而让我们每个人做得更好。



在这个世界上，有许许多多的行业和职业，然而，从事人的教育和培训事业是一个最有价值的行业。一个国家、一个社会、一个公司、一个家庭，都因为人的组成而变得美好。当我们个人的努力能够使别人的人生有所不一样的时候，我们人生的意义将会得到巨大的提升。

我们每一个人都在追求和梦想让自己做得更好，生活得更好，都在追求成功。我们的生命也在这个追求的过程中体现我们的价值。其实，成功不是某一个人的事情，成功是一群人、一个团队、一个公司、一个国家的事情。任何人也不可能只通过自己的努力就能实现一切！如同一个细胞，当它离开我们身体的时候，立刻就会死亡。一个人也一样，当他独自一个人的时候，也就失去了存在的意义。所以，真正的大成功者，只有一个秘密，那就是爱！爱是最伟大的力量！一个母亲，因为对孩子的爱，可以创造生命的奇迹！一个人，因为对自己生命的爱，可以引爆巨大的潜能！因此，当你要决心成功，首先要让自己装有一颗心，一颗充满爱的心！

当你翻开这本书的时候，我想告诉你，在另一个地方，有一个人、有一颗心，是和你一起跳动的！因为，他相信，你翻开了这本书，你的人生会因此而不同。这个人就是李强老师。

恭喜最优秀的你！当你决心实践这些法则的时候，奇迹将在你的身上发生！



目 录

成功金律 1

了解对方需求，对方才能满足你的要求
..... 1

成功金律 2

不改变行为，永远无法改变结果
..... 5

成功金律 3

成功就是把梦想变成结果
..... 8

成功金律 4

经验不是听来的，经验是体验来的
..... 11

成功金律 5

胆大、心细、脸皮厚
..... 14

迈向销售巅峰

成功销售的 36 条金律

成功金律 6

这个世界是人和人打交道的世界

..... 18

成功金律 7

朋友是你的资源，资源最后会变成资产

..... 23

成功金律 8

成为顾客的焦点

..... 26

成功金律 9

不要害怕拒绝，而是别人怕你

..... 29

成功金律 10

要把你自己先销出去

..... 32

成功金律 11

销售是帮别人购买商品

..... 38

成功金律 12

知道对方的需求，扩大对方的需求，
一直到满足对方的需求

..... 41

成功金律 13

任何的局面都是可以打开的，任何的

陌生都是可以熟知的	44
成功金律 14	
人脉 + 知识 = 财脉	49
成功金律 15	
要正确审视自己、突破自我	52
成功金律 16	
假如一个人只为底薪去工作， 他是没有工作能力的	56
成功金律 17	
要懂得维护你的渠道	58
成功金律 18	
一表人才，两套西装，三双皮鞋	60
成功金律 19	
给你的客户不断地灌输产品价值	64
成功金律 20	
塑造产品的价值	

迈向销售巅峰

成功销售的 36 条金律

..... 66

成功金律 21

一个人一生要想成功，只要你身边
交到一群好朋友

..... 70

成功金律 22

不求回报，你将得到更大的回报

..... 74

成功金律 23

如何与顾客进行沟通和交往

..... 78

成功金律 24

如何转移顾客的抗拒点

..... 81

成功金律 25

把产品卖出去，把钱收回来

..... 84

成功金律 26

销的不是产品，销的是人品

..... 86

成功金律 27

做好服务以外的服务

..... 90

成功金律 28

顾客不能成交，是你对他了解不够	95
成功金律 29	
不要光靠去跑，应该多去动脑	98
成功金律 30	
学习和改变是从现在开始	102
成功金律 31	
改变自己形象，提升销售业绩	104
成功金律 32	
顾客不相信听到的，更相信看到的	107
成功金律 33	
学会微笑	109
成功金律 34	
不要忘了给你的大脑投资	112
成功金律 35	
敢于梦想，挖掘你的潜能	115
成功金律 36	

在销售中不断学习	117
李强：学习并快乐着	121
改变我人生的“李强思想”	125
用生命去演讲	129