

QIYE CHENGZHANG LI SHUJIA
企业成长力书架

销售 九型人格



让你成为名副其实的
销售高手

九型人格 与 卓越销售力

吴东◎著

开启神秘九角星
解开销售读心密码

让你迅速成长为一个
金牌销售员

 中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

QIYE CHENGZHANGLI SHUJIA

企业成长力书架



九型人格 与 卓越销售力

吴东◎著

中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

九型人格与卓越销售力/吴东著. —北京: 中国财富出版社, 2013. 2
(企业成长力书架)

ISBN 978 - 7 - 5047 - 4611 - 5

I. ①九… II. ①吴… III. ①销售-商业心理学 IV. ①F713. 55

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 015594 号

策划编辑 范虹轶

责任印制 方朋远

责任编辑 丰虹

责任校对 杨小静

出版发行 中国财富出版社 (原中国物资出版社)

社址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电话 010 - 52227568 (发行部) 010 - 52227588 转 307 (总编室)

010 - 68589540 (读者服务部) 010 - 52227588 转 305 (质检部)

网址 [http: //www. clph. cn](http://www.clph.cn)

经销 新华书店

印刷 北京东海印刷有限公司

书号 ISBN 978 - 7 - 5047 - 4611 - 5/F · 1909

开本 710mm × 1000mm 1/16

版次 2013 年 2 月第 1 版

印张 16. 25

印次 2013 年 2 月第 1 次印刷

字数 230 千字

定价 32. 00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

QIYE CHENGZHANGLI SHUJIA

企业成长力书架

编委会



主 编：邓 明 范建华 黄 华

副主编：范虹轶 王 景

编 委：邓 明 王子鱼 李 玲 白 昊 王 景
段淑红 吴利霞 邓晓容 王春雷 黄 华
龚光鹤 李 艺 赵丽丽 任晓明 孙洪东
李素娟 程艳伟 尹贵超 史慧敏 高 伟
杨志伟 申小花 赵 杰 王志玲 李晓丹
肖凤仙 周海宏 刘彦飞 杜妍锐 孙艳丽
李丽丽 张 超 吴 东



自序

近几年来，已经有很多人都认识了九型人格。相传在两千多年前九尖图（代表九种人格的图案）是苏菲教派用来帮助信众的不传秘籍，一直有着非常有效甚至神奇的效果，后来通过某些途径流传至民间。因为其精准度高，而且容易入门，能在较短时间内初步掌握，所以，现在这个学问已经风靡全世界。本书也延续了在生活尤其是在销售中运用的务实精神。所谓的务实就是说，只有我亲眼看到、亲耳听到的每个类型的人在生活中的实际表现是怎样的、内心独白是怎样的，我才会采纳这些经验。所以你在书里看到的一些关于销售的方法和故事，都是本人在实际教学中的经验以及学员间的真诚分享。在此，我也要感谢这几年来出现在我从事企业管理中运用到的九型人格销售工作坊中的所有员工和同事，他们确实为我提供了非常多的宝贵经验。

九型人格最大的优点是能准确地阐述一个人内心深处最大的渴望是什么、最大的恐惧是什么，毫不夸张地说就是能“直达人心”。然而在实际的教学过程中，我们发现最大的问题是怎样准确判断一个人的型号，而不是能否记住此类型人的特质。现在市

面上很多的书本都是把注意力放在阐述每个类型的人有着怎样的特质上，而少有直接教人如何判断性格类型的读物。本着尝试补充此部分的理念，我在每个章节里面通过总结不同类型人的外在气质、眼神、说话的模式等特点，希望可以给读者们一种更直观的感受。

在每一章中都会有一个是关于九个不同类型的人进行销售和工作沟通的部分，如果你是一个在一线的销售人员，请多看几遍这部分以便记住。或者是把书随时放在你的抽屉里面，在面对客户前尝试归纳一下他的类型，然后参考他所在类型里面的沟通方法，无论你对九型人格的了解有多少，这都会对你有不同程度的启发和帮助，让你成为名副其实的销售高手。

作 者

2012 年 11 月



前言

一语中的销售“读心术”

销售，是一门学问，而想要成为一个“金牌销售员”，就要拥有更高深的学问。

假如将一位普通的销售人员比喻为一个小学教师的话，那么“金牌销售员”就是一位受人尊敬的博士生导师了。一位小学老师想要成为一位博导，他要走的道路会很漫长、很艰辛。可是作为一个销售人员，想要成为“金牌销售员”，并不是一件特别困难的事情，关键在于你怎么运用学到的知识并发挥出它们最大的作用、怎样对待你的客户、怎样抓住客户的心理、怎么成功售出你的商品。

林子大了什么鸟都有，世界大了各种人也都有。该如何抓住顾客的心，让他们购买你的产品呢？我们先从“九型人格”谈起。九型人格的历史可以追溯到公元前 2500 年，经过四千五百多年的演变与完善，“九型人格”理论已经在现今的世界中广泛流传，尤其在工商管理、产品营销以及精神学分析中应用最广，

帮助人们解决了很多问题。“九型人格”理论利用人们婴儿时期的特质，将人们的类型总结为三大分区、九种类型，每种类型的人都有其独特的地方，或果决，或犹疑，或强势，或温和，不一而足。正是这些不同类型的人组成了我们这个丰富多彩的世界。

在此书中，我沿袭“九型人格”的理论，将销售人员遇到的顾客也分为九种不同的类型，通过探讨每种类型的客户各自的优势和弱势，分析他们在购买商品与谈判中的“心理弱点”，最终教会我们销售人员如何牢牢抓住客户的心理弱点、掌握他们的思维方式、学会与他们的对话技巧，以此提高我们的销售技能，卖出更多的产品。

“九型人格”理论在销售中的应用看似简单，实则其中隐藏着很多秘密，如果学习不当，不仅无法卖出商品，还会得罪客户，造成更大的损失。这本书讲解的例子很实用，道理也深入浅出，浅显易懂，相信大家通过对本书的学习，一定能够快速掌握销售的诀窍，了解到什么才是“九型人格”理论在销售中的实际应用，并能够借助此书，帮助你少走弯路，迅速成长为一个“金牌销售员”！

作 者

2012 年 12 月



作者：吴东 定价：32.00 元

出版社：中国财富出版社

《九型人格与卓越销售力》内容简介

本书依据“九型人格”理论，将销售人员遇到的顾客分为九种不同的类型，通过探讨每种类型顾客各自的优势和劣势，分析他们在购买商品与谈判中的“心理弱点”。最终，教会销售人员如何牢牢抓住顾客的心理弱点、掌握他们的思维方式、学会与他们的对话技巧，以此提高销售技能，卖出更多的产品。

作者：高乃龙 定价：32.00 元

出版社：中国财富出版社

《夹缝中的利润：小微企业的生存赢利之道》内容简介

和世界 500 强相比，中国企业是小微企业；和中国 500 强相比，中小企业是小微企业。我国的小微企业是解决就业问题的主要力量，但小微企业的发展却面临困难。本书是帮助小微企业突破自身困境的第一本实战书籍，书中结合企业案例现身说法，通过独到的分析、有效的定位和精准的策略，最终帮助小微企业实现可持续发展。



作者：高子馨 定价：32.00 元

出版社：中国财富出版社

《形象决定身价：职场人全方位获得成功的 6 个魔法》内容简介

你一定羡慕过那些商界、政界精英们翩翩的风度；你一定渴望着在别人面前表现得潇洒自如。个人形象是个人竞争的软实力，纵然你有很高的学历，纵然你经验丰富，如果没有良好的个人形象，你也很难取得成功。本书从什么是个人形象出发，通过生动形象的事例论述，专业权威的建议提示，帮助你一步步提升个人形象和气质。相信你能够在书中找到你尚未成功的原因，也能够找到通向成功的捷径。

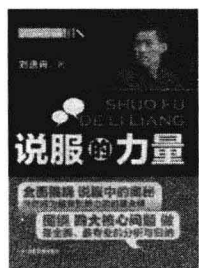


作者：付述信 定价：32.00元

出版社：中国财富出版社

《职业化团队五项管理》内容简介

本书从五个方面阐述了打造职业化团队的管理方法：目标管理、团队精神管理、执行力管理、责任管理、结果管理，以此对团队运营和团队成员的能力提出要求。全书的内容是以经典的案例开篇，使每一个读者可以从故事中领略到管理的奥妙，经过对案例的分析，给出最恰当的管理方法。用最浅显易懂的语言概括出了管理团队的精髓，旨在让每一个读者明白，打造职业化团队并不是深不可测的。



作者：刘逸舟

定价：35.00元

出版社：中国财富出版社

《说服的力量》

内容简介

是否具备说服的能力决定了你生活的顺利程度、决定了你事业上的发展、决定了你是否是个具备影响力的人，甚至决定了你能否掌控自己的人生。掌握了说服力的人，能够使他人遵从自己的意愿，能够使他人自愿地帮助自己，能够把陌生人变成好友，把冲突化解为无形，使家庭中的关系更加和谐。

本书全面揭晓说服中的奥秘，通过专业的分析与归纳，帮助你建立自己强大的说服力和影响力，使你避免在人群中人云亦云、随波逐流！



作者：刘星

定价：32.00元

出版社：中国财富出版社

《职场360°沟通：

职场人交流得力的完全沟通术》内容简介

人脉是成功的关键。那么，这人脉从

哪里来呢？需要你去开发、去构建，方法就是发挥自己的心思，抓住遇到的每一个人，去好好地沟通、交往。良好的人际交往能力是形成雄厚人脉资源的不可缺少的要素。本书即讲述了各种最适合职场达人或菜鸟们学习、运用的沟通技巧，掌握这些沟通技巧，即会成为打遍职场无敌手的精英高手。从现在开始，努力培养自己的沟通能力，成为战无不胜、可以搞定任何人的职场达人吧。

作者：蒋巍巍

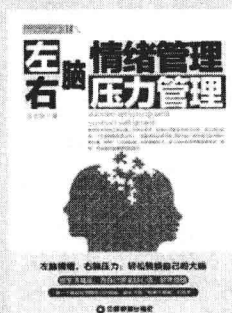
定价：32.00元

出版社：中国财富出版社

《冲突管理：化冲突为转机的9个步骤》内容简介

现代商业社会竞争日益激烈，企业稳定的重要性不言而喻。不管什么样的企业，都应当及时处理冲突，不让冲突激化，才能有更多的精力提升核心竞争力，从商业大潮中脱颖而出，走上成功的巅峰。在这本书里，我们将为管理者带来全新的思路 and 手段，从冲突的源头，到冲突的结果，——为管理者详细解读，彻底解决“冲突到底要怎么管”这一职场难题。





作者：张友源 定价：29.80 元

出版社：中国财富出版社

《左脑情绪管理 右脑压力管理》内容简介

大脑是人体的中枢，人生所追求的工作幸福、生活幸福，其实都隐藏在人类的大脑中。本书的独到之处在于提出了人类大脑的功能分区问题，主张每一个人都应该科学地使用好自己的左右脑，以使自己生活得幸福，在工作中享受到幸福感。作者认为，人类的左脑控制着情绪，而右脑则控制着对压力的感受，当左右脑彼此结合起来使用或交替使用时，就可感受到幸福，由此而揭示了幸福的神秘密码。



作者：杨长征

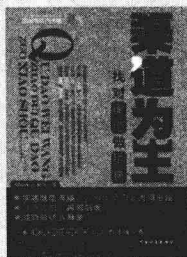
定价：35.00 元

出版社：中国财富出版社

《领导三斧半：

100% 实现目标的领导智慧》内容简介

什么样的领导才能带领团队走向成功？如何做才能称得上是“优秀领导”？本书从古代名将——程咬金的“三板斧”入手，通过形象的语言、生动的案例及清晰的分析，将领导者的工作智慧总结为“领导三斧半”：瞄、抡、砍、变。灵活运用“领导三斧半”，打造名副其实的“优秀领导者”！



作者：郝枝林 刘飞

定价：39.80 元

出版社：中国财富出版社

《渠道为王：找对渠道做销售》内容简介

渠道就是市场，占领渠道就是占领市场。本书从 IBM、DELL 等品牌的实际案例入手，揭示了渠道在市场营销过程中的重要意义。通过渠道理论与实践充分结合，指导实际的销售活动，是一本全面解读渠道战略的实战宝典。

作者：陈星全

定价：32.00 元

出版社：中国财富出版社

《谈判攻略：销售这样谈最有效》内容简介

本书是一本结合销售实践和谈判技巧的实用工具书，对销售谈判人员在谈判过程中的不同阶段、消费者的不同心理，以及谈判者应该怎么去面对客户等方面都作了详细的介绍，内容通俗易懂，栏目设置精彩纷呈，可以帮助销售人员从根本上理解销售的本质，提升自我销售境界，对销售谈判人员的工作具有指导作用。





作者：潘永德 定价：26.00 元

出版社：中国财富出版社

《藏在口中的财富》内容简介

好的口才有着不可估量的价值，是每个人都需要的生存技能，从工作中的求职升迁，到生活中的恋爱婚姻，从人际交往中的说话办事，到事业中的营销谈判，事事离不开口才。

好的口才才能使你受益一生，本书正是一本实用口才技巧训练手册，从改善说话声音、表情动作、表达策略等方面重新训练你的口才能力，同时针对生活中与你关系最密切的说话场合，教授你最实用的口才技巧，让你突破语言的障碍，轻松应对各种语言场合！



作者：龚光鹤

定价：35.00 元

出版社：中国物资出版社

《领导应该这样当》内容简介

领导是一种经验，领导是一种智慧。本书凝结作者投资大脑近百万的学习精华，巧妙地结合了现代企业快速发展的案例，综合分析了团队建设、投资技巧、建立人脉等领导技能的最新进展，分享了成为优秀领导者的秘诀。通过理论与实践充分结合，将本书打造成提高领导力的终极法则。



作者：匡晔

定价：32.00 元

出版社：中国物资出版社

《这样销售最高效》内容简介

销售工作可谓“成也在人，败也在人”，而这个“人”

就是销售人员。销售人员是市场销售战略的“先知者”，不仅带领着企业拨开销售的层层迷雾，更为重要的是能够发现销售的真谛。本书把销售实战和理论联系起来，使销售人员能够在赢得客户的过程中充分理解销售理论，从而积累深厚的理论素养，指导实际的销售工作。

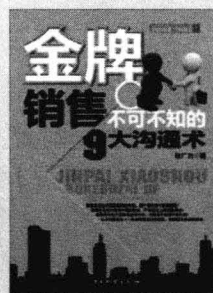
作者：朱广力

定价：32.00 元

出版社：中国物资出版社

《金牌销售不可不知的9大沟通术》内容简介

你是否为自己满腔热情的介绍，客户却无动于衷而烦恼？你是否为自己坚持不懈的努力，产品却无人问津而神伤？你是否为自己勤勤恳恳地工作，业绩却无法攀升而无措？金牌销售的成功战术究竟为何？本书通过分析9大沟通战术，结合具体的案例，揭示了成为一名金牌销售的秘密所在。





作者：吴群学 定价：32.00 元

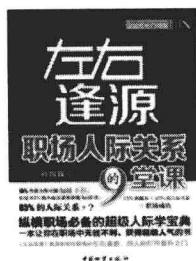
出版社：中国物资出版社

《学规则 融团队》内容简介

当你进入一个团队，而自己又不能改变团队的规则，学习和适应规则就成为你进入团队的必修课。记住：学习规则，融入团队，你能快速地进入职场人的角色。

团队内部的一切问题都来源于规则问题。认识规则、把握规则、利用规则，最终同规则融为一体，才能在职场生存并不断前进。本书将告诉你后 80、90 后职场人快速成长的法则！

职场就是：学规则、用规则、造规则！团队就是：先融入、再切入、后深入！



作者：蒋巍巍

定价：32.00 元

出版社：中国物资出版社

《左右逢源：

职场人际关系的 9 堂课》内容简介

在职场上，你是否会担心孤立无援？是否会羡慕那些在人际关系上有特别天赋的人？是否希望为自己赢来良好的人际关系？职场成功又该如何界定？本书从职场里的一个个鲜活案例入手，生动地展示了职场中的沟通技巧，让你学会在职场中左右逢源，用人脉打开晋升之门。



作者：于飞

定价：35.00 元

出版社：中国物资出版社

《向大客户要业绩》内容简介

抓住大客户，就抓住了大订单，抓住了高业绩，抓住了职场前景。所以，抓住大客户是每个销售人员的目标。然而要如何抓住大客户呢？这就是本书的价值所在。应对大客户的方方面面都需要更巧妙的技巧和方法，本书从 20/80 法则入手，帮助销售人员降低在销售工作中的成本投入，并提高能效产出，让销售人员掌握搞定大客户的技巧，在最短的时间拿下最大的订单。

作者：马斐

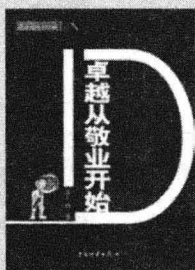
定价：32.00 元

出版社：中国物资出版社

《口碑载道：无本万利的营销方式》内容简介

对于所有企业的市场营销人员或是管理者来说，关注品牌形象和品牌发展，不如先好好了解一下如何做好口碑，这里面的门道究竟几何。本书从各大品牌口碑营销的经典案例着手，透析各家口碑营销之道，从中总结经验和技巧，提示企业市场营销人员及管理者，口碑营销是一门科学，必须认真学习和把握。





作者：袁一峰 定价：32.00元

出版社：中国物资出版社

《卓越从敬业开始》内容简介

爱一行才能干一行，专一行才能精一行。懂得敬业的人生是充实、美丽而快乐的，也唯有如此，才能真正脚踏实地、一步步走向卓越，成为一名卓有成效的员工。本书的出发点就在于让长期停滞不前的职场人士迅速找到桎梏自己职场步伐的原因；牢牢把握鞭策自己敬业而需掌握的心理；轻松学会被细化的、实践性极强的敬业“守则”，最终达到成就卓越的目的。



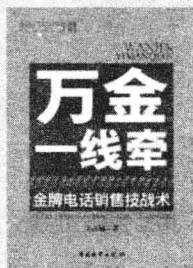
作者：吴群学

定价：32.00元

出版社：中国物资出版社

《管理就这几招》内容简介

管理说难也难，说简单也简单。本书告诉你，只要掌握4招，就能将管理化繁为简，轻松搞定各种企业的各种管理难题。全书以“理论+实践”的板块构造为你呈现了企业管理者这一特殊角色所应该具备的各种能力、工作方法和技巧。因此，这是一本现代管理领域的实用之作。



作者：王占坡

定价：32.00元

出版社：中国物资出版社

《万金一线牵》

内容简介

与客户打着电话开怀畅谈，没有紧张的开场白，没有局促的自我介绍，气氛和谐又温馨，订单随着电话的结束而落下了成功的定音……这就是电话销售。可能吗？请你不要怀疑这样的场景，因为它真实地发生在我们身边。怎么办到呢？秘诀就你手中的这本书中。

作者：马斐

定价：32.00元

出版社：中国物资出版社

《赢在谈判》内容简介

我们现在所生活的时代是一个随时随地都可能需要谈判的时代，特别是销售人员更是需要用日复一日的谈判来为自己赢得订单、提高业绩、提高收入、表现能力，令上级刮目相看，得到晋升的机会。本书就是力求让每一位“力拼业绩”、想要在工作中扶摇直上的有志之士可以成为谈判高手，为自己、为公司争取更多的利益。因此，本书是你谈判桌上的一本智囊宝典。





作者：马斐 定价：32.00 元

出版社：中国物资出版社

《拿下大客户》内容简介

企业的大多数利润是靠 20% 的大客户来赚取的。一个企业要发展，就需要有相当的利润作支持，而大客户是企业的利润源泉，生存和发展的助推器。如何获得大客户的订单？如何有效应对大客户的各种要求与质疑？请你不要着急，因为你手里的这本书已经为你考虑到了，并提出了相应的解决方案供你参考。



作者：覃曦

定价：32.00 元

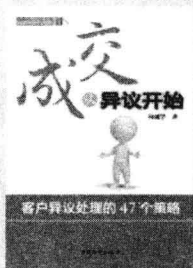
出版社：中国物资出版社

《服务制胜》

内容简介

服务是一个长期工程，不能掉以轻心，也不能因循守旧，我们必须时时刻刻为客户着想，发自内心地为客户服务，真诚地为客户解决问题，注意细节，勇于创新，给客户提供最周到的服务。

本书分节介绍了各种服务法则，详细地帮助你解决服务过程的种种困扰，让你学会怎样达到客户的要求。



作者：向成学

定价：32.00 元

出版社：中国物资出版社

《成交从异议开始》内容简介

本书专门针对客户常提出的各式各样的异议提供有效处理的策略与方法。书中列举了大量的销售案例，并大多以情景模式展开，目的便是更好地通过情景模拟来诠释异议处理的策略精髓。如果你还在为客户所提出的各式各样，甚至是千奇百怪的异议、意见、问题而感到头疼，或者说备受困扰，迫切地想要找到解决方法，那么，本书将为你结束困扰。

作者：曾展乐

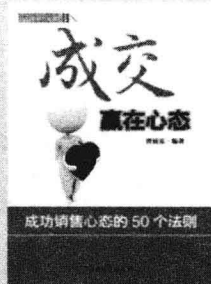
定价：32.00 元

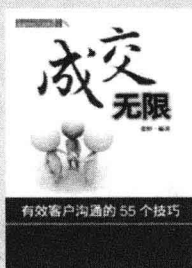
出版社：中国物资出版社

《成交赢在心态》内容简介

心态是一个人一切言行的控制按钮，这个按钮决定着生活中的一切。你的心有多高，你就能飞多高。只要拥有自己坚定的信念，不管在什么时候也不会被挫折打倒，你不再是一个弱者，而是一个能够改变自己生活的强者。

让你一步步改变自己的生活，让你成为销售中的强者，看本书怎样为你解答，相信你的选择，一定不会让你失望的。





作者：张野 定价：32.00 元

出版社：中国物资出版社

《成交无限》内容简介

销售员在与客户沟通的过程中，80% 的客户或多或少会感到一些反感，这些反感有时会以某种形式表现出来，有时也会隐藏在客户的心里，成为与客户沟通过程中的最大屏障。那么，是什么原因引起的这种情况呢？面对这种情况该怎么处理呢？相信这本书的 55 个技巧对于需要与客户沟通的人将会非常有用，它对于我们与客户将是一个全新的桥梁。



作者：姜登波 李华

定价：32.00 元

出版社：中国物资出版社

《赢在管理》

内容简介

本书通过对企业管理深入地剖析、分解，找出企业管理误区，并针对企业管理容易疏漏的地方进行填补，是每个企业管理人员手中的指南针，能够帮助迷途创业的人员找到扎营的地点。书内所阐述的问题新锐、真实，解决方法快速、简便，是现代企业领导者所不能缺少的良师益友，能够教导企业领导者如何做“泥菩萨过河，有招可取”的智人。



作者：文征

定价：28.00 元

出版社：中国物资出版社

《做世界上最优秀的员工》内容简介

世界 500 强企业集聚了世界上最优秀的人才。你想成为世界 500 强企业中的一员吗？你想知道世界 500 强企业最欢迎什么样的员工吗？你想知道为什么有的员工能够进入世界 500 强企业，甚至会经常受到众多世界 500 强企业的高薪聘请吗？那么，请看本书为您提供的这 7 种工作习惯，它将为 您搭建登上世界 500 强这一豪华巨轮的台阶。

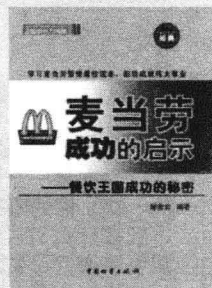
作者：邹金宏

定价：32.00 元

出版社：中国物资出版社

《麦当劳成功的启示》内容简介

麦当劳是世界 500 强企业之一，有超过一百万的员工，已经在全球 121 个国家设有超过 31000 家快餐店。麦当劳是一个企业，也是一个王国，一个跨区域的王国。是什么原因让麦当劳如此庞大？如此成功？如此奇迹？它到底运用了什么方法？本书通过最真实的笔触，为你提供很多麦当劳成功的智慧和秘诀，使你从中获得有益的知识、借鉴和启发。





作者：周锡冰 定价：18.00 元

出版社：中国物资出版社

《新员工要懂得的处世心理学》内容简介

新员工大多是在狂涛骇浪里的职场小人物，想要在如今环境糟糕、恶劣的职场上平步青云、如鱼得水，就必须懂得职场的潜规则。本书以大量案例生动地介绍了新员工必须研修的 25 堂职场课程。然而，本书的目的不是描写 25 个职场潜规则，而是为新员工开辟一个顺利的职场人生。



作者：李华

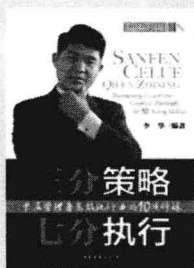
定价：35.00 元

出版社：中国物资出版社

《三分管理 七分领导》内容简介

企业的高度不是来源于管理，也不是来源于高效的执行力，而是来源于领导。卓越的领导，决定着企业无限的发展潜力。

21 世纪的领导力不仅仅是领导的方法和技能，也不仅仅适用于领导者，它是我们每个人都应该具备或实践的一种优雅而精妙的艺术。如果你想摆脱刻板的管理者形象，成为一个形象鲜活、拥有更多追随者的魅力领导，请你将本书作为你的智囊宝典。



作者：李华

定价：32.00 元

出版社：中国物资出版社

《三分策略 七分执行》内容简介

市场上琳琅满目的执行力图书常销不衰，再一次印证了执行力的课题引起了企业主和从业人员的高度关注，甚至可以说，一个企业是否高效，取决于企业团队执行力的强弱。

如果你是一个企业的中层管理者，而且想提高执行力这一决定职场成败最核心的技能，同时，在不断追求卓越，有加薪升职的愿景，那么，请你阅读本书的观点并实践相应的技能。

作者：李华

定价：29.80 元

出版社：中国物资出版社

《三分管人 七分选人》内容简介

从某种意义上来说，企业的竞争就是人才的竞争。作为企业“伯乐”的人力资源经理，如何为企业招聘到像“千里马”般优秀的员工，为企业不断发展适时提供有效的人力资源，已经成为衡量一个人力资源经理是否优秀的核心标准。

本书是专为人力资源经理量身打造的图书，通过学习本书介绍的经验和技巧，你会熟悉并掌握所有管人、选人的全部流程和方法。

