

- 
- ★ 40个真实案例让你直观感受成交现场
 - ★ 8种职业测试帮你及时调整工作态度
 - ★ 50个成交秘诀助你快速提升销售业绩

彭博◎编著

引爆能量 业绩倍增

50个最实用的**顶级销售秘诀**

面对不断重复却让人丝毫提不起精神来的生活

面对拼命努力却不见丁点儿增长的业绩

面对精打细算却永远不够花的报酬

你受够了吗？

从一个严重口吃的人到顶尖销售培训师

从一个没有文凭的推销员到会销训练营的创始人

6年创下2000万的销售收入

让彭老师教你如何实现华丽转身



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

引爆能量 业绩倍增

50个最实用的顶级销售秘诀

蓝博 编著



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

引爆能量, 业绩倍增: 50 个最实用的顶级销售秘诀/彭博编著.

北京: 中国经济出版社, 2013. 10

ISBN 978-7-5136-2660-6

I. 引… II. ①彭… III. ①企业经营管理—研究 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 154195 号

责任编辑 贾轶杰

责任审读 霍宏涛

责任印制 张江虹

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京科信印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 12

字 数 180 千字

版 次 2013 年 10 月第 1 版

印 次 2013 年 10 月第 1 次

书 号 ISBN 978-7-5136-2660-6

定 价 35.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010-68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390) 服务热线: 010-68344225 88386794



作者（左）与会销行业创始人金锐（右）合影



作者（左）与陈安之老师（右）合影



作者在湖南参与关爱留守儿童公益演讲会



第五届《会销说服力讲师训练营》学员合影



作者 1998 年在北京翠微大厦做保安

我梦想有一天，彭博汇成为百年老店，所有的客户都是我们最亲密的朋友！在发展中分享快乐、共享健康！

我梦想有一天，彭博汇成为行业典范、行业标杆，我们充满激情、坚守诚信的伙伴们，都开着宝马、奔驰来上班，用我们敬业和不断追求创新的精神，实现我们和客户共同的理想。

我梦想有一天，彭博汇的股票成为长期价值投资的明星！而我们每位伙伴都有原始股！微笑挂在每一个人的脸上！

我梦想有一天，待我们渐渐老去，我们的孩子拉着我们的手说：“我要努力学习，考上哈佛，然后去彭博汇工作！”

我有一个梦想，一个终身奋斗的梦想！

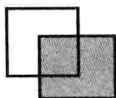
有了这个梦想！我们就能一同收获胜利的果实！一同抵抗低谷的阴霾！

有了这个梦想！我们就能一同争吵、一同分享，一同坚持，一同创造！

有了这个梦想！我们就能彼此信任！相互扶持，共同成长！

我有一个梦想，一个终将实现的梦想。

谨以此书献给那些曾经帮助、支持过我的人！



前言

Preface

大家好！

我是彭博老师，卓越团队训练专家、顶尖销售实战训练师、最实战的会销培训导师、会销讲师培训第一人、中国会销说服力讲师训练营创始人、中国会销 101 网创始人。看到这么多头衔，你肯定会觉得我很有成就，我的事业很成功。不错，就目前来说，在事业上我的确取得了一些成就，自认为人生还比较成功。

可是你并不知道，我从小说话就口吃，被很多人看不起，他们认为我肯定没有前途。因为经济条件一般及他人对我的异样眼光，我中专没有毕业就提前就业，在北京做保安、送货员、推销员等工作。虽然出身卑微，工作不起眼，但是我对自己没有放弃。我通过努力，自学获得北京对外贸易大学的证书，然后一步步走向了成功。

以前我从来没有写过书，2011 年我对大家承诺，一定要在 9 月写一本励志书并出版，结果在那一年的 6 月就已经出版，并荣登中国最大的书店——北京西单图书大厦畅销排行榜第一名！

我没有背景、没有高学历、没有足够的资金，凭着对事业的追求和使命感，带着一颗爱心和感恩之心，一路坚持了下来，因为我有伟大的梦想，我相信我一定能够取得成功。本书集结了我大半生心血，都是我个人成长体验及工作经验的提炼。曾经，我通过努力学习获得了今天的成就，既然您翻开了这本书，那么说明您也是一个爱学习之人，是一个积极向上希望自己变得强大之人，相信您和我一样，通过学习积累，一定会引爆自身能量，让业绩倍增。为此，我向您保证，这本书的内容一定不会让您失望，一定会让您看到一个更好的自己。

我曾经经常问自己以下一些问题，不知道您是否也这样问过自己。

面对昨天的种种不悦，你受够了吗？

- 面对无法大幅增加的收入，你受够了吗？
- 面对永远不够用的薪酬，你受够了吗？
- 面对负债的痛苦，你受够了吗？
- 面对无法随心所欲购买的商品，你受够了吗？
- 面对不得不屈就的不喜欢的工作，你受够了吗？
- 面对没有动力、总是提不起精神来的生活，你受够了吗？
- 面对不知何去何从、没有明确的人生方向，你受够了吗？
- 面对房奴、车奴、孩奴、卡奴的“奴隶”身份，你受够了吗？
- 面对无法实现的出国旅游的梦想，你受够了吗？
- 面对因为学历不高就以为自己无法成功的自卑念头，你受够了吗？
- 面对被别人嘲笑、轻视的感觉，你受够了吗？
- 面对因为自己条件不够好、不敢勇于追求梦想的懦弱，你受够了吗？

首先，以上的种种是否大部分在你的生活中存在，并且时间已经很久？如果是，那么说明你确实生活在“水深火热”之中。那么，面对这些问题，你现在有必要问问自己：你受够了吗？

相信你的答案是肯定的，你绝对受够了，因为每个人都希望过上幸福的生活，让自己逃离痛苦。既然如此，那么请相信我，通过这本书，你一定能够找到解决自己心中问题的方法，找到成功的方向。

其次，写本书的原因主要有以下两个：

第一，和大家分享我多年来的销售经验与方法。一直以来，任何一个企业的成长都离不开销售，销售也是一个企业中最为核心的环节。因为只有优秀的销售业绩，才能为企业带来利益，推动企业的发展；才能为员工带来福利，为销售员带来不俗的回报。因此，对销售工作的学习与研究，我从来都没有停止过，期间积累了一些较为成功的方法与技巧，现与大家分享，共同进步，一起成长。

此外，我非常感谢销售工作，是它改变了我的生活，让我从一个小小的保安变成从事全世界最光荣的职业的人。当然，这个变化是要付出代价的，如一首歌中所唱：“没有人能随随便便成功。”成功让我懂得了什么该舍什么该得，在销售中什么样的沟通方式会让不同的客户更容易接受，什么样的谈判方式更容易成交等。现将我的心得与大家分享，目的就是希望大家少走弯路，更容易取得业绩，获得成功。

第二，在我讲课的过程中，有很多学员都劝我将讲课的内容整理成册，然后与他们一起分享。因为我讲的每一节课只能涉及一个方面，否则课程的质量就会降低，所以我无法将我学习到的、认识到的所有知识传授给每一个学员。学员希望能够系统全面地了解学习，因此，他们劝我写书出版的愿望我非常理解，也答应过他们一定会做到。只是因为工作忙，一直都没有时间操作。一直备感遗憾，总觉得亏欠学员些什么。

而今，我的承诺就要兑现了。我相信，这本书一定不会让广大学员及读者失望，一定会让他们在书中找到他们所需要的答案。

目 录

CONTENTS

上篇：引爆能量

第一章 点燃热情——没有比热情更强大的武器了/ 3

对于销售员来说，没有热情，或者只有暂时的一点点热情是不可能成功的。换言之，销售员必须在自己的职业生涯中始终保持热情。要知道，最优秀的销售员不是技能特别出众的销售“天才”，而是能将如火的热情保持始终的人。

1. 热情在销售中起到 95% 的作用/ 3
2. 用热情唤醒心中的巨人/ 6
3. 带上热情，你会遇见好运/ 9
4. 热情的人不怕打击、失败/ 12
5. 热情，从假装开始/ 15
6. 认识自己的价值/ 18
7. 修炼神秘的耐心/ 21
8. 3 分钟热情不足以成大事/ 24
- 测一测 看看你的工作热情指数有多高？/ 27

第二章 追逐目标——在奔跑中变得更强/ 30

为了能够取得更好的业绩，我们每年、每季度、每月甚至每周、每天都会制定一些目标。那么，这些目标仅仅是用来完成的吗？什么样的目标才能激发你心中潜在的能量？如何制定目标才能让你变得更强？

1. 目标是用来追的/ 30

2. 拿出“不达目的不罢休”的气势/ 33
3. 唯有不可思议的目标，才能有不可思议的未来/ 36
4. 让目标每天“壮大”一点点/ 40
5. 正确的定位激发心中力量/ 43
6. 制定目标成长“路线图”/ 46
7. 相信你能，你就无所不能/ 49
- 答一答 现在起，跟着目标一起成长/ 52

第三章 激发欲望——做自己的“造梦师”/ 53

在当今社会，大多数人都是在平庸中度过的，他们每天勤勤恳恳，上班从不迟到早退，一年到头也很少请假，和上级、同事的关系非常和睦，但他们只是扮演着无足轻重的角色。他们缺少的到底是什么？成功者有没有相同的秘诀？小人物注定不能有大梦想吗？

1. 成功者心里都住着一个“野心”/ 53
2. 吸引力法则：欲望对成功产生的强大吸引力/ 56
3. 欲——人体中最大的能量发源地/ 59
4. 小虾米一定要有鲨鱼梦/ 63
5. 欲望，不单是“钱欲”/ 66
6. 挑起竞争的欲望/ 69
- 测一测 走进欲望工厂，发现不一样的自己/ 72

第四章 坚持专注——坚持一秒，再坚持一秒/ 75

销售是一项回报高、风险也高的工作，我经常在业内遇到这样的人：有的刚入行一个月就不做了，转到其他领域；有的坚持了两三年，在遇到重大挫折后也选择了退出；有的坚持了很久，却始终没有长进，业绩和新来的销售人员相同。他们失败的原因究竟是什么呢？

1. 下一秒，成功便会花开叶散/ 75
2. 坚持是一种积累/ 78
3. “狼”是最懂专注的动物/ 82
4. 专注者的心里没有绝境/ 84

5. 只要不放弃，就没有失败/	87
6. 更好的自己在未来/	90
测一测 你的坚持指数有多高？/	93

下篇：业绩倍增

第五章 牵线客户——大浪淘沙我淘金/ 99

很多销售员都有这样一种感受，刚进入某个行业或者被公司派到一个陌生的市场，没有客户资料、没有意向客户名单，人生地不熟，只有一种莫名的迷茫感，甚至是无助。想找客户，但又不知道从何下手，整天的碰壁仍然没有头绪。面对这种情况该怎么办呢？

1. 选对池塘钓大鱼/	99
2. 让客户自动找到你/	102
3. 随时随地，推销自己/	105
4. 每个人都可能是你的潜在客户/	107
5. 名片是最好的代言人/	110
本章测试 看看这一章你学到了多少？/	113

第六章 沟通有方——不卖产品，卖欲望/ 115

你是否曾经满腔热情地为客户介绍产品，而客户却无动于衷？你是否在产品物美价廉的情况下，还是无人问津？你是否在自己服务水平非常优秀的情况下，销售业绩仍然看不到上涨的希望？而出现这种问题的原因就是——客户沟通。

1. 赞美是最好的前奏曲/	115
2. 带着强烈的责任心去沟通/	118
3. 会听的人才会说/	121
4. 幽默，瞬间拉近与客户之间的距离/	124
5. 问客户是一种技术/	127
6. 巧妙的意向客户引导/	131
7. 成功的说服在于有差别的定位/	134

8. 建立客户对你的信赖/	137
本章测试 看看这一章你学到了多少? /	140

第七章 异议处理——植入“一切问题都不是问题”的理念/ 143

在销售过程中，客户有异议是常有的事情，几乎任何一个客户都会有这样那样的异议。对于客户异议，不同的处理方法会产生不同的结果。如果销售人员能够很好地解决客户异议，不仅能推动销售进度，还能够提升销售业绩。那么，究竟怎么做才能打消客户心中的顾虑呢？

1. 价格异议：价格不再是“价格” /	143
2. 质量异议：避重就轻打消顾虑/	145
3. 外观异议：实用性结合从众效应/	148
4. 品牌异议：优势补足法/	151
5. 售后异议：举例说明让客户放心/	153
本章测试 看看这一章你学到了多少? /	156

第八章 成交有术——不可不知的销售秒杀术/ 158

销售的目的是成交，可要把客户的钱放进你的口袋，确实需要一定的真功夫。经常看到那些优秀的销售员把话说出来，就可以把产品卖出去，把钱收进来。而为什么有些销售员付出了十倍、百倍的努力，却业绩平平、收入平平？现在就跟我一起学习成交的秘诀吧！

1. 读懂成交信号/	158
2. 认清客户类型，有的放矢/	162
3. 学会影响你的客户/	165
4. 像相信自己一样相信自己的产品/	168
5. 给客户一个顺势的“台阶” /	170
6. 欲擒故纵，套定客户这个猎物/	173
本章测试 看看这一章你学到了多少? /	176

后记/	177
-----	-----



上篇 引爆能量

第一章 点燃热情——没有比热情更强大的武器了

第二章 追逐目标——在奔跑中变得更强

第三章 激发欲望——做自己的“造梦师”

第四章 坚持专注——坚持一秒，再坚持一秒

● 第一章 ●

点燃热情——没有比热情更强大的武器了

对于销售员来说，没有热情，或者只有暂时的一点点热情是不可能成功的。换言之，销售员必须在自己的职业生涯中始终保持热情。要知道，最优秀的销售员不是技能特别出众的销售“天才”，而是能将如火的热情保持始终的人。

1. 热情在销售中起到 95% 的作用

一个热情的人，一个平静的人，一个伤感的人，一个冷淡的人，一个僵硬的人，你会乐于与哪一个人打交道？

即便是作为销售者本身，恐怕也是乐于与第一个人打交道。

原因其实很简单：平静、冷淡容易让人产生距离感，没有让人想要亲近的欲望；热情的人周遭似乎活跃着快乐的因子，给人感染力、吸引力，让人不自觉地就想要亲近，觉得有舒适感。

某公司举办了一场特别的员工考核大会，负责审核的人员不知从哪里找来了一群小朋友，小到懵懵懂懂的 3 岁小孩，大到稍有认知的 8、9 岁孩子，然后让参加考核的员工与这些孩子们一起玩耍。