

从销售员到打工皇帝

——成为老板左膀右臂的9项法宝

李勇效 / 编著



李嘉诚、董明珠、姚吉庆、吴士宏……

随着经济的发展和商业环境的成熟，职业经理人将越来越多。

那么，以后的**职业经理人**将从何而来？

谁将有能力成为中国企业的CEO？

从销售员做起的精英会是企业考虑的**首要人选**。



中国发展出版社
CHINA DEVELOPMENT PRESS

从销售员到 打工皇帝

——成为老板左膀右臂的9项法宝

李勇效 / 编著



中国发展出版社
CHINA DEVELOPMENT PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

从销售员到打工皇帝：成为老板左膀右臂的9项法宝 / 李勇效编著.
北京：中国发展出版社，2012.5
ISBN 978-7-80234-760-1

I. 从… II. 李… III. 销售-工作 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 033702 号

书 名：从销售员到打工皇帝：成为老板左膀右臂的9项法宝

著作责任者：李勇效

出版发行：中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街16号8层 100037)

标准书号：ISBN 978-7-80234-760-1

经 销 者：各地新华书店

印 刷 者：北京科信印刷有限公司

开 本：720×1000mm 1/16

印 张：15

字 数：214千字

版 次：2012年5月第1版

印 次：2012年5月第1次印刷

定 价：32.00元

联系电话：(010) 68990625 68990692

购书热线：(010) 68990682 68990686

网 址：<http://www.developpress.com.cn>

电子邮箱：drcpub@126.com

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页，请向发行部调换

前 言

商界有一句名言叫“不当总统，就当销售员”。把销售员与总统摆在一起，充分体现了销售工作的重要性，也反映了做好销售工作的困难。正因为这项工作重要而且难做，所以能够胜任的人都是精英。世界 500 强的老总，大多数曾做过销售员。

亚洲首富李嘉诚年轻的时候曾在一家塑胶厂当推销员。李嘉诚深知，要想成为一名出色的销售员，首要的是勤奋，其次是头脑灵活。在日后的推销生涯中，当其他同事每天只工作 8 个小时的时候，李嘉诚就工作 16 个小时，天天如此。李嘉诚对做销售的看法是：“对自己的分内工作，我绝对全情投入，从不把它视为赚钱糊口的途径，向老板交差了事，而是将之当作自己的事业。”就这样，李嘉诚只用了一年时间，业绩便超越其他同事，成为全厂营业额最高的推销员。他当时的销售业绩是第二名的 7 倍，年仅 18 岁的他受到老板的赏识，被提升为部门经理。一年后，他便当上了销售公司总经理。李嘉诚的快速擢升可谓是从销售员到打工皇帝的典范。

随着我国经济的发展，商业环境的成熟，职业经理人将越来越多。中国社会科学院推出的一份报告表明，在“中国十大阶层”排名里面，经理人员阶层排在第二位，排在第一位是国家与社会管理阶层。

那么，以后的职业经理人将从何而来？谁将有能力成为中国企业的 CEO？从销售员做起的精英会是企业考虑的首要人选。

销售员的成长主要靠自己的磨炼与打拼，比如时间上的安排，销售员就跟别人不一样，一个优秀的销售员基本全天都处在工作状态，没有休息的概念。一个销售经理说：“我近 3 年来手机除了没电之外，从没有关过

机，无论多么晚了，只要有手机响，我会第一时间惊醒并头脑清楚地拿起电话，真诚说你好。”

再比如，销售员的意志也是在实践中磨炼并强大起来的。市场的同质化让销售这个职业呈现出激烈竞争的特点，每个销售员刚开始的时候都有或多或少的羞涩心理和刚开始时的屡战屡败。怎样才能保持常胜不败？什么信念才能使你在不可能的时候创造奇迹？销售员每天都在思考这些问题，并在实践的磨炼中铸就了强大的内心。成熟的销售员心态极好，面对挫折，面对冷眼，甚至面对山穷水尽时，还能保持希望的勇气与冷静的头脑。

对于企业来说，从销售员成长起来的精英更重要的是，对市场有很敏锐的直觉，他们可以很快找到市场的机会，并采取最佳策略打开市场缺口，取得成功。可见，企业提拔销售精英走上领导岗位是必然的选择。一个销售员的最佳成长路线应该是：销售员——销售精英——业务经理——总经理。

然而，我们同时也应该看到，为什么有大量的销售员被淘汰呢？为什么有一部分销售员走到领导岗位后“水土不服”呢？通过对大量古今中外的经典案例的分析，本书归纳出销售员在成长过程中的9大问题，如换位思考问题、财务管理问题、知识更新问题等，针对这9大问题，提出了9个制胜的法宝。书中介绍的这9大法宝可以使销售员少走弯路，帮助其踏上通往成功的捷径。

祝从事销售工作的人心想事成，步步高升！

李勇效

2012年3月10日

零售商学院

专业知识，提升零售业核心竞争力
满足企业未被满足的需求

为更好地传播零售行业的经营管理知识，为广大零售从业人员服务，中国发展出版社推出了集战略咨询、营销管理、商务培训、系统出版、资讯传播为一体的“零售商学院”运营品牌。“零售商学院”拥有零售业一流的管理顾问团队。“零售商学院”将贯彻“专业知识，提升零售业核心竞争力”的运营理念，专注于中国零售业态的经营和管理，将零售业咨询与培训服务做最优质的整合，并以此打造中国零售业最权威的内容供应商。

零售业： 服装、服饰、家电、建材、化妆品、超市百货、商场、珠宝、汽车

服务业： 餐饮、酒店、物业、金融、物流、旅游、房地产、电子商务、医疗保健、文化娱乐、美容美发

- ◎ 系统课程培训
- ◎ 顾问式思考及服务
- ◎ 零售行业成功发展与突破提升
- ◎ 满足零售业企业未被满足的需求
- ◎ 专业知识，提升零售业核心竞争力
- ◎ 全面塑造与提升零售业从业人员的职业竞争力
- ◎ 零售行业不同发展阶段核心问题全面解析及对策分析

企业内训课程及咨询项目订购热线：010-68990625 13718068199

零售商学院精品课程一览

课程名称	学时
《金牌店长特训营》	3天
《金牌导购特训营》	3天
《打造高效执行力》	2天
《零售业创新思维训练》	2天
《零售业员工激励艺术》	2天
《中层主管的四个助推器》	3天
《零售业商品组合与卖场规划》	2天
《零售业招商管理实务》	3天
《零售业买手训练及培育》	3天
《零售业营销企划实战训练营》	3天
《零售业楼层管理训练营》	3天
《零售业VMD视觉营销》	2天
《展现商品魅力的专柜陈列技巧》	2天
《零售业竞争策略制定与实施》	2天
《零售业品牌营造与品牌策略》	3天
《零售业连锁发展核心竞争策略》	3天
《商圈调查及选址评估》	2天
《市场调研与竞争对手分析》	3天
《零售业商品配置策略》	3天
《零售业运营业绩提升策略》	2天
《零售业团购销售训练营》	2天
《大客户管理与忠诚客户培养》	2天
《零售业人力资源管理与开发》	3天
《零售业培训体系的建立与优化》	3天
《零售业待客服务训练营》	3天
《零售业顾问式销售》	2天

目录 人生中的关键问题

1. 把自己当成公司老板 2
2. 以老板的心态对待工作 5
3. 像老板一样用心工作 7
4. 以老板的思维进行思考 10
5. 眼光放长远，不要只盯着钱 13
6. 转换角度，学着去理解老板 16
7. 永远与老板站在同一战线 19
8. 用老板的标准要求自己 22

目录 职场中的关键问题

1. 忠诚往往比能力更重要 26
2. 高效执行来源于忠诚 29
3. 始终维护公司的形象 32
4. 替公司保守商业秘密 35
5. 无条件服从和执行命令 37
6. 具备高度的主人翁意识 40
7. 始终把公司利益放在首位 43
8. 站在公司的角度权衡利弊 45



1. 精通企业财务管理	50
2. 做好企业的财务预算管理	53
3. 把成本控制到最低	56
4. 做好企业的盈利能力分析	59
5. 掌握融资的技巧	61
6. 确保充足的现金流	64
7. 建立财务危机预警制度	68
8. 经营好核心产业	71

1. 快速熟悉并提升业务能力	76
2. 尽最大努力把工作做到优秀	79
3. 做一个不可替代的人	81
4. 不要满足于现有的技术和能力	84
5. 设置自己心目中的学习标杆	86
6. 在工作中不断学习和总结	89
7. 在工作中将经验和实践相结合	92
8. 具备和客户有效沟通的能力	94

1. 树立良好的销售形象	98
2. 发掘客户的潜在需求	100
3. 把握客户的消费心理	103
4. 准确理解客户的想法	106
5. 巧妙消除客户的异议	108
6. 注重优质的客户维护	112
7. 用完美细节拉住客户的心	114
8. 让客户感受到你的热情	116

法宝8 不断学习的原动力

1. 制定合理有效的目标 120
2. 了解自身的内在缺陷 123
3. 不断提升自己的价值 126
4. “借镜”学习，向高手取经 128
5. 把工作当成学习的殿堂 131
6. 养成良好的学习习惯 134
7. 谦虚低调，主动完善自我 137
8. 通过别人的批评来提升自我 140

法宝9 打造销售团队的执行力

1. 组建高效的销售团队 144
2. 做好团队成员的培训 148
3. 明确团队的整体目标 151
4. 制订团队的销售计划 154
5. 完善团队的内部沟通 157
6. 做好团队的冲突管理 161
7. 制定团队的激励机制 165
8. 强调团队的合作精神 169

法宝10 提升销售团队的战斗力

1. 努力寻找工作中的乐趣 174
2. 战胜挫折，永不言败 177
3. 拒绝抱怨，用热情工作 180
4. 责任至上，拒绝推诿 183
5. 自信来自全力以赴的工作 186
6. 不断挑战才能不断提高 188
7. 把“放弃”踢出你的人生字典 191
8. 低调做事，用实力站稳脚跟 195

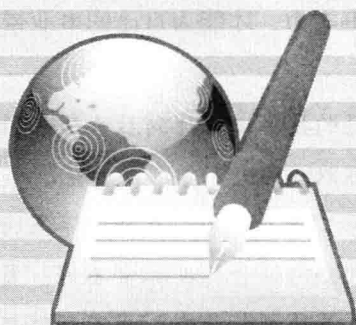
法宝9 不断的自我管理与规划

1. 做好自己的角色认知和定位 200
2. 明确自己和客户之间的关系 203
3. 制订合理有效的工作计划 206
4. 养成良好的工作习惯 208
5. 为自己制定一个明确的目标 211
6. 完善自己的时间管理机制 214
7. 把情绪控制在理性范围之内 218
8. 加强自我约束和管理能力 221



— 法宝1 —

从老板的角度看问题





要成为一名好的销售员，要让自己的能力在工作中得到提升，要使自己在为别人打工的过程中也能成为王者，就应该站在老板的角度上思考问题。

1. 把自己当成公司老板

把自己当成公司的老板，是每一位销售员做好本职工作、成为优秀销售员应该具备的最基本的心态。

有的人认为打工就是帮老板挣钱，自己完全没有必要这么用心做事情。这种想法太过片面，对自己的工作没有任何好处。就算是一个小小的打工者，也要把自己当成是公司的老板。当你把自己当成公司的老板，就会在遇到问题的时候，真正在心理上产生责任感，不放弃、不逃避，努力寻找解决问题的办法；任何时候都会从公司的利益出发，因为“我是老板，我有责任和义务做好这件事情”，并以此来思考问题，解决问题。

只有把自己当成公司的老板，并以老板的心态来要求自己，才能增加自己的责任感和使命感，才能将事情做得更好，才能为公司带来更大的效益，才能提高自己的办事能力，才能为自己的事业带来更大的发展空间。

成败案例

李开复，从一名普通的技术工程师到后学历任微软副总裁和 Google 中国区总裁等职的事例，可以成为大家学习的典范。

李开复曾在苹果公司工作了6年，在初入苹果时，他担任的是技术工程师。有一段时间，苹果公司经营状况非常不好，员工士气比较低落。如果这时公司还不能转变较差的经营状态，找不到销售的突破口，那么，问题会变得越来越严重。

李开复认为自己作为苹果公司的一分子，应该以主人翁的姿态面对公司遇到的困难，应该主动帮助公司解决问题。即使这些问题并不在李开复的工作范围之内，本应由其他部门来解决，但是，李开复依然将问题视为

己任，以积极地态度来对待问题，为公司出谋划策。

李开复非常用心地思考公司的销售问题。有一天，他发现苹果公司有许多很好的多媒体技术，可是因为没有用户界面设计领域的专家介绍，使得这些技术无法形成简便、易用的软件产品。“这不正是一个解决问题的突破口吗？”想到这里，李开复非常兴奋。找到了这个突破口，他立即写了一份题为《如何通过互动式多媒体再现苹果昔日辉煌》的报告。苹果公司的高层们看过报告后，一致决定采纳李开复的建议，而且非常赞赏他的做法。很快，李开复被提升为媒体部门总监。

很多年后，李开复遇到了一位当年在苹果公司的上司，这位上司感慨地对他说：“如果不是你的那份报告，公司就很可能错过了在多媒体方面的发展机会。今天，苹果公司的数字音乐可以领先市场，你那份报告的功劳不小啊！”

正是李开复的这种主人翁意识，把自己当成公司的主人，为员工重整士气，为老板分忧，为公司排除困难的态度，才帮助公司平稳地渡过了难关，而他也因此得到了老板的赏识。

即知即行

作为销售员都应该学习李开复的这种精神，像李开复那样，把公司的事情当成自己的事情来解决。在遇到问题的时候，才会以主人翁的态度当仁不让地尽快解决问题。

一名优秀的销售员总是把公司的事情当做自己的事情，处处维护公司利益和荣誉，不投机取巧，遇到问题不拖延、不推脱、不抱怨。他们总是勇于承担自己的责任，将个人发展目标与公司发展远景相结合。

一次，英特尔总裁安迪·葛洛夫在应邀对加州大学伯克利分校的毕业生发表演讲的时候，曾经提出过以下的建议：“不管你在哪里工作，都别把自己当成员工，而应该把公司看做自己开的一样。”安迪·葛洛夫的话正向我们说明了这样一个道理：作为员工，应该从老板的角度看问题，将公司的事情当作自己的事情，凡事必须躬亲。要知道，没有人可以掌控你的职业生涯，因为这是你自己的事业，你应该比老板要求的更积极主动地工作，应该对自己的所作所为负责，并且坚持不懈地寻找解决问题的方法。



只有这样，你才能在工作中实现自己应有的价值。

海尔的员工都有这样一种非常好的习惯，他们总是把公司的事情当成自己的事情，无论是在工作中还是在生活中，都会随时把自己听到的或者看到的关于海尔的意见记录下来，他们总是有这样的责任心和主人翁意识，时刻为公司的利益着想。海尔的员工说他们有责任让自己的企业更成熟、更完善。正因为有这样的员工和这样的工作氛围，海尔的品牌才能在世界占据强有力的竞争地位。

作为一名销售员，如何才能做到把公司的事情当成是自己的事情呢？这就需要销售员做到以下几点：

①要把销售工作当成一种爱好，并从中找到工作的乐趣。

②要对自己的工作时刻充满激情。

③要有与公司命运共存的心态。

④在工作中要积极主动地奉献自己的才能。

⑤在公司遇到困难时，要想办法解决。

⑥任何时候都应该做一个有责任心的销售员，要有勇于承担责任的信心和勇气。

⑦在遇到有损公司形象和荣誉的时刻，要主动捍卫公司的声誉。

如果每一名销售员都能把自己当成是公司的老板，用“我是老板”的态度去对待问题，用积极的行动来面对工作遇到的困难，那么，一切问题将会迎刃而解。

智慧箴言

拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵。”同样，不想当老板的员工也不会是好员工。如果你把自己当成是公司的老板，那你就会不自觉地为公司着想，有针对性地安排和计划工作，自觉地对工作负责，而且还能使自己在工作中不断得到锻炼和提升。

2. 以老板的心态对待工作

一名优秀的销售员必定是一个有大局观、能以老板的心态来对待工作的人。因为有了这种心态，在工作中就会从全局出发来考虑事情，从而正确界定自己的工作在公司中所处的位置，进而把工作完成得更圆满、更出色。这种心态有助于销售员将事业做好、做成功。

很多销售员都认为：“我只是一名普通的销售员，我只要做好与自己职责相关并与自己所得薪水相称的那些工作就可以了。”他们总是以这样的心态来定位自己的角色，他们只做那些属于自己分内的工作，从来不想额外多干一点儿事情。还有的销售员甚至连自己分内的工作都不努力去做，责任心和自制力不强，只要离开了老板的视线，就会对工作放松懈怠、敷衍塞责，整天偷懒混日子，对公司安排的工作几乎是被动完成的。结果可想而知，这种销售员永远做不成大事。

因此，就算作为一名普通的销售员，你也要以老板的心态来对待工作。你要把每一次工作都看作是提升自己工作能力和锻炼自己毅力的机会，有了这样的心态，你就会出色地完成自己的工作，并且因此获得更多的薪水，得到更多的培养、锻炼和提升机会。

成败案例

有这样一位年轻的工程师，他受雇于一家跨国公司，在工作期间，他总是把工作做得非常到位，深受公司老板的信任。

一次，他利用休假的时间到一家电器城挑选家电，无意中听到有人在抱怨他所就职的公司服务水平太差了，那个人好像非常愤怒，越说越起劲，还引来了众人围观。

其实，对于正在休假，而且不属于负责服务质量这一块儿的他来说，他大可以不必理会，只管好自己分内的工作就行。但是，他却走上前去说道：“先生，很抱歉，我听到了您的话，我就在这个公司工作，您愿不愿意

给我一个机会改善这个状况？我向您保证，我们公司一定可以解决您的问题。”

在场的那些人听了之后都非常惊讶，都打量着眼前说话的这位年轻人，不知道他会以怎样的方式来解决这个问题。只见这位年轻人掏出手机给公司打了一个电话，让公司立即派修理人员到那位顾客家中帮助顾客解决问题。而且，后来这位年轻的工程师还经常打电话给那位顾客做回访，一直让那位顾客感到心满意足为止。

这件事情过后，这位年轻的工程师对公司负责、对客户负责的态度，受到了公司负责人的高度赞扬，并号召公司全体员工向他学习。

这位年轻的工程师正是以一种老板的心态来对待工作，为公司挽回了声誉，也解决了客户的困难。他把公司的事情时刻放在心上，没有把自己只当做一个为老板打工的人，而是以老板的心态来对待工作；他没有像其他人一样，不去理会不属于自己职责范围内的事，而是公司在遇到麻烦和困难的时候挺身而出，尽力想办法解决。因此，他受到了老板的高度赞扬。

即知即行

每一名销售员都应该像这位年轻的工程师一样，把公司的事当做自己的事，不论何时，不管是否属于自己职责范围内的事，只要是公司的事情都尽最大努力去解决。要知道，解决这些事情是展示你才能、实现你理想、培养你卓越领导力的最佳途径。

作为一名销售员，你不仅是要得到那份属于自己的薪水，而且要得到综合能力的提升。只有积累了更多的经验，这些经验才会成为你不断向上、向前发展的基石，这些经验的积累必然会为你以后的发展带来帮助，会不断强化你的核心竞争力。因此，如果你能以老板的心态来对待工作，你的销售事业就容易获得更大成功。那么，销售员要怎样才能做到这种老板的心态呢？

- ①要对自己的每一项工作都尽心尽力，负起责任。
- ②不应该只为薪水而工作，要为自己的理想而工作。
- ③要理解老板，减少抱怨，怀着一颗感恩的心对待工作。