

THE CORE CONCEPT
OF BRIAN TRACY
SELLING THEORY

博恩·崔西 销售思想精粹大全

全球销售人员的偶像、世界顶级职业演说家、权威销售培训师
在全球四分之一的国家举行过演讲，拥有超过1000万名学生和追随者
超过2/3的世界500强企业都在运用他的销售系统和策略

让比尔·盖茨、沃伦·巴菲特、迈克尔·戴尔
及20世纪最伟大的CEO杰克·韦尔奇
都坐在台下专注倾听的人

不管是哪一种技巧，哪一种成交法，只要有心，**博恩·崔西**
一定可以学得会；只要有心，没有办不到的事。

金跃军◎编著

当代世界出版社

THE CORE CONCEPT
OF BRIAN TRACY
SELLING THEORY

博恩·崔西 销售思想精粹大全

金跃军◎编著



当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

博恩·崔西销售思想精粹大全 / 金跃军编著. —北京:
当代世界出版社, 2012.11
ISBN 978-7-5090-0859-1

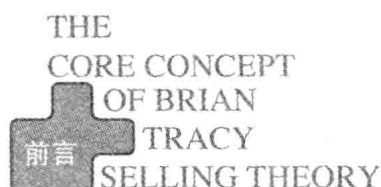
I. ①博… II. ①金… III. ①销售 - 基本知识
IV. ①F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 220885 号

博恩·崔西销售思想精粹大全

作 者: 金跃军
出版发行: 当代世界出版社
地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)
网 址: <http://www.worldpress.com.cn>
编务电话: (010) 83908456
发行电话: (010) 83908410 (传真)
(010) 83908409
(010) 83908423 (邮购)
经 销: 新华书店
印 刷: 三河市祥达印装厂
开 本: 710mm × 1000mm 1/16
印 张: 19
字 数: 280 千字
版 次: 2012 年 11 月第 1 版
印 次: 2012 年 11 月第 1 次
书 号: ISBN 978-7-5090-0859-1
定 价: 39.80 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。
版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!



博恩·崔西是美国首屈一指的励志成功学大师，是当今世界个人职业发展方面最成功的演说家和咨询家之一。

他高中退学后，在小旅馆洗盘子，洗车，洗地板，他甚至一度以为，自己的前途就是不停地洗东西；在 23 岁以前，他还是个全盘的失败者，所挣的钱只能使自己糊口罢了，换过很多工作仍然一事无成。然而，没有人能想象得到，像这样一个每天连续疲于奔命却还是没有办法赚到足够的钱填饱肚子的人，竟然能够在短短的 2 年内从寄人篱下变成拥有豪华公寓，25 岁时，招募并建立起一个 95 人的销售团队。

透过博恩·崔西坎坷的人生历程和他所取得的巨大成绩，我们不难看出，博恩·崔西是一位集智慧与勇气于一身的完美销售人员：他生于贫穷，长于苦难，却始终自强不息，不懈奋斗，虚心学习，努力执著；他注重服务，始终坚持客户至上的原则，将客户的利益放在第一位，并

一如既往地坚持诚信；在销售方法及策略上，博恩·崔西从不墨守成规，能够不断创新，不断总结更有效率的工作方法，从而在激烈的竞争中不断超越自我，最终走上销售的巅峰，成为世界上人人尊敬的最伟大的销售人员之一。

其实，一个人想要成功，就必须要有明确的目标。当你清楚地认识自己，并且知道自己想要以什么样的方式获得成功的时候，你就能够大步向前，朝着成功飞奔。因此，作为一名销售人员，想要获得成功，那么第一步就是要从自己的兴趣和愿望出发，分析自己的能力，并且确定明确而具体的目标。

《博恩·崔西销售思想精粹大全》这本书着重介绍博恩·崔西在销售过程中总结出的成功经验及方法、策略，并辅以其本人的推销实例，旨在帮助销售人员有一个良好的学习途径，并不断提升自己的销售能力。

而且，相比于其他书籍，本书更能够帮助你提升销售业绩，因为它根据博恩·崔西 30 多年来从事各类产品销售服务，通过与消费者直接洽谈的销售经验而写成的。

在这本书当中，所记载的每一种方法都是经过严格的实际销售考验的。这些方法，早就在数百家企业和数以万计的销售人员中流行，相信这本书也会改变你的销售生涯，成为激发和挖掘你销售潜能的最佳利器，只要你能够按照书中介绍的方法不断练习，你就是未来的顶尖销售人员。

THE
CORE CONCEPT
OF BRIAN
TRACY
目录 SELLING THEORY

01

销售高手的自我修炼： 从锻炼心智开始，一路向前

- 卓越思考成就伟大的销售 003
- 做你自己的老板 004
- 不要在心灵上被打败 007
- 燃烧你的成功欲望 009
- 成功者跟失败者的最大区别 011
- 比别人更认真、更努力 013
- 具备高度的同理心 016
- 把重点放在“听对方说什么”上 018
- 做最真实的自己 020
- 销售的7个心理法则 022
- 7个提高心理适应力的练习 026
- 永远保持积极的心态 029
- 设立目标，超越自我 031

- 写下你的使命 033
- 培养敏锐的观察能力 036
- 让自己更健康 038
- 保持谦虚的态度 040

02 全力激发潜意识力量： 吓死人的业绩需要全部生命力的投入

- “爱”上自己销售的产品 045
- 诚实，还是诚实 047
- 分析你的公司 049
- 赞美你的客户 052
- 正面期望带来成功 054
- 从改变自己的内在开始 056
- 致力于终生学习 058
- 善用有声书 060
- 打造自己专属的“高手图书馆” 062
- 尽快推销到第 100 个客户 064
- 吸引客户注意力的 5 种途径 066
- 背后的潜在力量 068
- 光彩照人的 30 秒 071

03 销售高手都是心理学大师： 从“心”开始成交

- 耐心倾听的力量 075
- 和客户做知己 077
- 谁先开口，谁就输了的“沉默成交法” 080
- 小心留意客户的购买迹象 082

了解客户购买的主要障碍	084
人们为什么购买你的产品	086
区分第一和第二动机	089
运用敏感点式销售	091
不断地强调，直到对方铭记在心为止	093
客户永远是对的	095
与客户建立长期关系	097
不要批评你的竞争对手	098
以积极的心态面对拒绝	101
销售人员就是购买动力	103
积极应对不合拍的客户	105
客户依赖视觉	106
记住客户的名字与相貌	108
看见大人物你会恐惧吗？	110
了解客户内心的真实想法	113
那些不该说的话	115

04 疑虑代表兴趣，拒绝未必失败： 突破客户心防的N个攻心术

客户的6个真正疑虑	121
让客户明白问题是有办法解决的	123
直接请客户下订单	126
你也可以使用“假设成交法”	128
建立长期关系的重要性	130
友谊是销售的前提	132
克服结束交易的障碍	134
几乎对任何人都有效的“逆向成交法”	137
远离难缠的客户	139
适当给客户一点“威胁”	141
稳中求胜，让客户敞开心扉	143

- 找到客户的兴趣所在 145
- 创造让客户无法拒绝的强大气势 147
- 正视客户的投诉 149
- 成交阶段促成订单法 151
- 权衡阶段促使客户决定法 154

05 让客户点头说“YES”： N个成交技巧提高成功概率

- 能用问的事情，千万不要说明 159
- 使用第三方证明，建立绝对信赖 162
- 重视反对意见 164
- 保留反对意见结束交易 166
- “门把手”结束交易法 168
- 当价格阻碍成交时 170
- “这价钱也太贵了” 172
- 证明你的产品并不贵 174
- 客户往往喜欢听从“内行”的话 177
- 预留感情资本，细水才会常流 179
- 不可小视的力量 181
- 与客户先交朋友，后交谈 182
- 消除客户异议的七种方法 184
- 团体销售法 187
- 高效的客户评估 189

06 方法总比问题多： 面对不同客户及问题需要的N个成交方法

- 利用产品的售后条件来成交 195

有助于减轻客户压力的“暗示成交法”	197
迅速让客户做出决定的“直接认定成交法”	199
保证介绍的产品功效足够多	200
让客户用用看的“狗狗成交法”	203
将买与不买的优缺点进行比较	205
细节决定成败的积累法则	208
“秒杀”客户的“故事成交法”	209
让客户原地做决定的“何必麻烦成交法”	212
留到最后一刻再讲的“只限今天成交法”	213
能起死回生的“以退为进成交法”	215
快速有效提高业绩的“转介成交法”	217
针对随和型客户的“热情成交法”	219
针对精明型客户的“真诚成交法”	221
针对外向型客户的“利索成交法”	224
针对多次拜访的“TDPPR 法”	225
针对感性型客户的“独特成交法”	226

07

高效成交背后的秘密： 时间管理能力决定你的销售业绩

让每一个小时都赚得更多	231
要耐心工作，然后做好	233
通过目标和目的掌控时间	235
制定 GOSPA 模型，销售更简单	237
从制定清晰的销售额和收入目标开始	239
按照时间规划你的客户	242
了解 39 法则	244
为自己创造时间，保持领先	246
改掉推销环节中浪费时间的习惯	248
不要站着等事情发生，要勇敢地去迎接它	251

把自己工作的时间拉长一点 253

把握好每一分钟 255

做好个人的调研 258

08 因为专业，所以不同： 让销售职业成为你的专业

具备专业的态度 263

成为销售大师 265

发挥你的销售潜能 267

自我评估 269

逐步增强推销能力 272

跟更优秀的人比 274

让自己学会“零基础思考” 277

每天都要寻求更好的方法 279

成功销售是你必须要做的事 281

做好销售准备 284

控制销售局面 287

扩大自己的人际关系网 290

THE CORE CONCEPT
OF BRIAN TRACY
SELLING THEORY

01

**销售高手的自我修炼：
从锻炼心智开始，一路向前**

卓越的思考成就伟大的销售

博恩·崔西说过：“销售人员唯有不断地学习与创新才能跟得上社会变化的脉搏。”随着时代的发展，推销技巧也发生着日新月异的变化，再加上现如今人们的生活方式与沟通方式发生着转变，所以推销技巧和推销观念也必须随着社会的变化而改变。

但是博恩·崔西提醒销售人员，在学习新的推销技巧的时候，首先要验证这些销售技巧是否能够适应自己的推销产品和推销个性。

当你看到别人展现出他们惊人的说服魅力与推销技巧的时候，你可能会非常的羡慕，其实博恩·崔西告诉销售人员：“别人的不一定是最好的，适合自己才是最好的。”是的，别人的经验和技巧只能够供我们参考与融合使用，我们千万不能够照葫芦画瓢，不然的话即使是博恩·崔西这样的大师，也是不可能成功的。

所以，我们学习新知识一定要懂得融会贯通，使得所学到的东西能够存入到自己的头脑当中，用你的智慧去分析这些知识是不是能够很好地适应，用你的经验来分析实际运用所产生的结果，并且能够全盘掌握好所有可控和不可控的因素，能够随机应变。

但是俗话说得好，“万事开头难”，如果你只知道坐在屋里面埋头思考，而不去真正实践的话，实际你就是在空想。即使你以现在的实际经验来积累学习的成果，在你的销售过程中还是会遇到随时随地出现在你身边的危机。

博恩·崔西把销售技巧看成是一种非常实用的功夫，任何理论都需要用实际的操作来验证它的效果。不然的话，这一切只能成为毫无意义空洞的构思，经不起现实的考验和挑战，所以最后这些不切实际的想法也只能成为一个无法执行的工具。

所以说，销售人员需要思考，只有具有卓越的思考能力才能够成为一名伟大的销售人员。但如果仅仅是光说不练，那么不仅无法让你的销售技巧提高，反而会成为你推销最大的障碍。

现在社会的发展速度之快我们是有目共睹的，以前我们认为不可能的事情，现在都一一呈现在了我们的面前，所以，推销技巧也不可能一味地墨守成规，而要懂得与时俱进，时刻创新。

一名出色的销售人员，要时刻抱有一颗学习的态度，通过学习发现并创造出最恰当的技巧才行。

博恩·崔西说：“要想成功，自我进步的速度必须要大于社会整体的进步速度，不然的话你只能是停留在原地，甚至是倒退。这样你就永远都不可能跟上社会进步的步伐了，你会离你的销售目标越来越远，最后被淘汰在销售行业里。”

博恩·崔西一直以来都认为，成为一名优秀销售人员的关键不在于外在的能力，而在于你的思考。如果你想成为一名非常优秀的销售人员，你就要学会思考，因为你的思考会让你避免很多失误，解决销售工作中遇到的诸多问题。

做你自己的老板

给自己当老板的态度是一种能够带动你的其他特质出现的首要品质和提高自我形象的重要心态。你对自己的工作、公司、产品以及服务、未来的客户和现在的客户，包括你所做的任何事情，都应该有一种自我经营的态度。因为博恩·崔西说过：“这种对自己的经济命运负责的态度，

不论是在行销业还是其他任何行业中，都是用来区分成就高低的重要因素。”

当你把自己看成是一家销售公司的老板时，你就已经具备了对自己以及公司任何事情负责的态度。

如果我们从法律角度来看，你只要自己愿意是完全可以开公司的，没有人可以阻止你。有的时候你甚至只需要很少的钱就可以注册一个公司，在银行开一个账户，这样一来你就在自己的心中有了当老板的心态，开始对自己的生活负起完全的责任。

如果你心甘情愿为一切发生在你身上的事情负责任的话，那么你就不会再去寻找借口或者是指责别人了。博恩·崔西一直都把“如果问题注定要发生，那么我会负起责任”作为销售的重要原则之一。当问题发生的时候博恩·崔西会把自己当成老板，站在老板的角度来思考解决问题的办法，因为他明白自己没有办法把问题推给领导。假如你销售的业绩好，那么你就有功劳，可是如果你的销售情况很差，那么你就必须负责，根本就不允许你找借口。所以博恩·崔西告诫现在很多年轻的销售人员：“你永远没有权利抱怨，永远没有失败的借口。”

根据一项调查显示，在美国的各行业中最上层只有3%的人，而他们做事的态度就和博恩·崔西所倡导的一样，把自己当成公司的主人，也就是做自己的老板。他们会时刻关注公司发生的任何事情，在别人眼中他们就好像掌握着公司的100%股权一样。他们觉得自己对客户、销售、品质、利润、销售管道以及成本效益都要负起责任。他们对待自己的工作、产品及服务更是全身心的投入。

你想获得更好的销售业绩吗？那么你就应该向博恩·崔西学习，让自己走到最近的一面镜子面前，和你的“老板”好好商量一下，镜子中的人就决定你最后能拿到多少的奖金。

博恩·崔西甚至建议我们：在每个月的第一天，你要拿起私人支票本，估算一下你打算在这个月赚多少钱，然后开一张支票给自己，付款日期填成本月底，然后签名。

在这个月里，你必须努力想办法筹到付薪水的钱，就好像是公司老

板的事一样。假如你必须要增加销售才能加薪，那么你现在的任务就是去设法办到。

因为你现在是自己专业行销公司的老板，而你目前实际的雇主就是你最好的客户。当然，由于实际情况可能会随时变化，而你不会永远为目前的雇主工作，更不会一直在同一家公司上班，可是你要明白：你永远会为自己工作，你永远是自己的雇主。

只要你下决心让自己从被雇佣的角色变成公司老板的角色，那么你就已经下决心要把自己变成生活中的创造者了，这对于任何想成为优秀销售人员的人来说都是非常重要的。

在营销行业，你千万不要把自己看成是一个为了客户的牺牲者，或者是为了服务的被动接受者，你应该把自己看成是一个积极参与者，要主动控制一切。你走进客户去创造生意并且也让自己生存下去。你用最高的价格出售服务，并且提供你自营销公司所能提供的最佳服务。你不会坐等事情发生，也不会期望机会从天而降，你会安排让事情发生。

你知道一名优秀的销售人员与非专业的销售人员之间的差距吗？博恩·崔西是这样回答的：“专业销售人员，如同医生、律师、建筑师、工程师或是牙医一样，会拥有销售专业方面的私人书籍及录音带等等。他们在发展事业的时候，会不断增加这方面的收藏。

非专业的销售人员会很消极地看待自己，他们只会把自己看成是受雇人员或经济体系下的牺牲品。一般而言，他们很少会投资在自己的身上，也不会主动汇集任何销售方面的图书或录影带。他们只是在被动等待公司花时间和金钱来训练他们成为更好的销售员。他们并不了解，事实上，他们是在进行工作，他们是在为自己自我经营。随着岁月的流逝，他们的未来会越来越窄。”

所以说，博恩·崔西之所以能够成功，很大程度就在于他懂得建立自我形象，并且把这件事情放在非常重要的位置。他曾经告诫自己的手下，“一定要把自己看成是一个自我负责而且自我经营的人物”，因为这样你才会对所有发生在你自己身上的事情负起责任，如果你发现自己现在还没有这种转变，那么请你立刻去改变吧。