

《销售业务实战技巧》丛书

ZHAOXIAOZHAO XIAOSHOU SANJUJING

赵小赵

销售三句经

赵好营 著

这不仅仅是一本书，
是国企水泥厂五年，
雅会餐厅五年，
郑州卖车十六年的
人生总结，
行业经验，
销售冠军理论，
成功技巧和方法。

是读了就受益，
学了就能用，
用了就有效的
提升个人能力的秘笈。

敬请关注

《成为销售冠军的30招》 《留取客户电话的30招》
《开发客户技巧的30招》 《火爆经营饭店的30招》
《与客户谈保险的30招》 《干人寿保险的30个好处》



黄河水利出版社

《销售业务实战技巧》丛书

赵小赵

销售三句经

赵好营 著



黄河水利出版社

· 郑州 ·

图书在版编目(CIP)数据

赵小赵销售三句经/赵好营著. —郑州:黄河水利出版社,2018. 11

ISBN 978 - 7 - 5509 - 2202 - 0

I. ①赵… II. ①赵… III. ①汽车 - 销售 IV. ①F766

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 253234 号

出版社:黄河水利出版社

地址:河南省郑州市顺河路黄委会综合楼 14 层 邮政编码:450003

发行单位:黄河水利出版社

发行部电话:0371 - 66026940、66020550、66028024、66022620(传真)

E-mail:hhsclchs@126.com

承印单位:河南承创印务有限公司

开本:890 mm × 1 240 mm 1/32

印张:5.125

字数:100千字

印数:1—2 500

版次:2018年11月第1版

印次:2018年11月第1次印刷

定价:58.00元

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载

作者简介

赵好营，出生于1970年2月，初中时爱上写作，河南大学新闻学在职研究生学历。干过公安、国企上班、开过饭店、卖过汽车。笔名赵小赵、郝赢、郝营、赵贺，曾任《中学生学习报》小记者，《汝州晚报》、《汝州广播电台》特约记者、特约通讯员，在《中国建材报》、《大河报》、《平顶山日报》、《平顶山晚报》、《汝州晚报》、汝州电台、《辽宁青年》、《大地》杂志等国家、省、市媒体发表文章百余篇。

2002年8月至今，独闯河南郑州，转行汽车销售，历时16年，从销售顾问到销售冠军，从员工到店总、投资人，积累总结了一些销售理论、实战技巧。

“好记性不如烂笔头”，随身记是作者自21岁开始工作就养成的习惯，已经坚持了27年。郑州工作的16年间，除正常的会议本、外出学习的32开本的笔记本外，仅是64开“申士纸品”系列的笔记本，已经用了381本，平均每年23.8本。截至今天已经用到了388本。

谨以此书献给郑州工作十六年的我（2002年8月至2018年8月），和支持、帮助、关心过我的领导、同事、朋友、客户、家人，包括听我唠叨、听我分享的新同事、新同行、新朋友们。

再一次向大家表示最诚挚的感谢！

《偶感》

有生之年匆匆过，
人过留名雁留声。
生当首先要立功，
去后文字做鬼雄。

赵好营

2018年10月18日

序

2018年11月23日是赵好营母亲逝世一周年。赵好营将自己写的《赵小赵销售三句经》送我，读后颇受感动，以文记之。

好营高中毕业后，在汝州历经五年，业从公安、国企文秘、饭店老板，由于市场风云多变，经验不足，尝得成功的喜悦及失势的冷落。无奈壮士断腕，独身北漂郑州。经过十六年艰辛磨砺拼搏，终有收获。成为汽车销售大咖及投资人。曾获得“郑州汽车十大剑客”，正是：

十六年流汗汇成河，
十六年辛苦成剑客。
十六年拼搏得经验，
十六年有幸成正果。
十六年获取《三句经》，
奉献后人成楷模。

2018年11月2日下午好营在汝州市母校四高，同1200名师生分享励志故事，获得热烈欢迎。

赵好营集十六年销售经验，用汗水和智慧写出《赵小赵销售三句经》。我认为他谈的不仅仅是销售，

抒发的更是浓缩的人生，做人的根本。他头脑思考的不仅是衣食温饱，重要的还是崇高的理想和当代青年的责任担当。当今社会不仅需要崇高的理想，重要的是付诸实际的行动：

不仅要有简单的行动，还需要有行动的方法和智慧；

不仅要有行动的方法，还需要有坚持不懈的努力和永不丢失的激情；

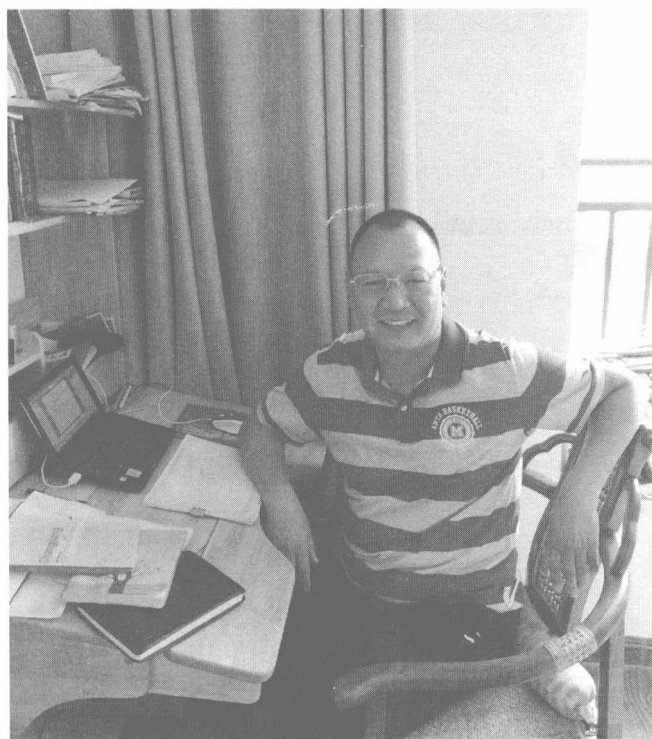
不仅要有个人的行动，还需要有团队的力量。不只单打独斗，而要群威群胆，方能无往不胜。

故律己方能服人，身先方能带人，轻财方能得人，包容方能聚人。敬人犹如敬己，为人成就自己。孝敬老人是无字的丰碑，是榜样的力量，是成功的钥匙，是做人的底线和根本，是家族久盛不衰的妙方，是振兴后代的良药，如此而已，何不乐而至至，善哉！

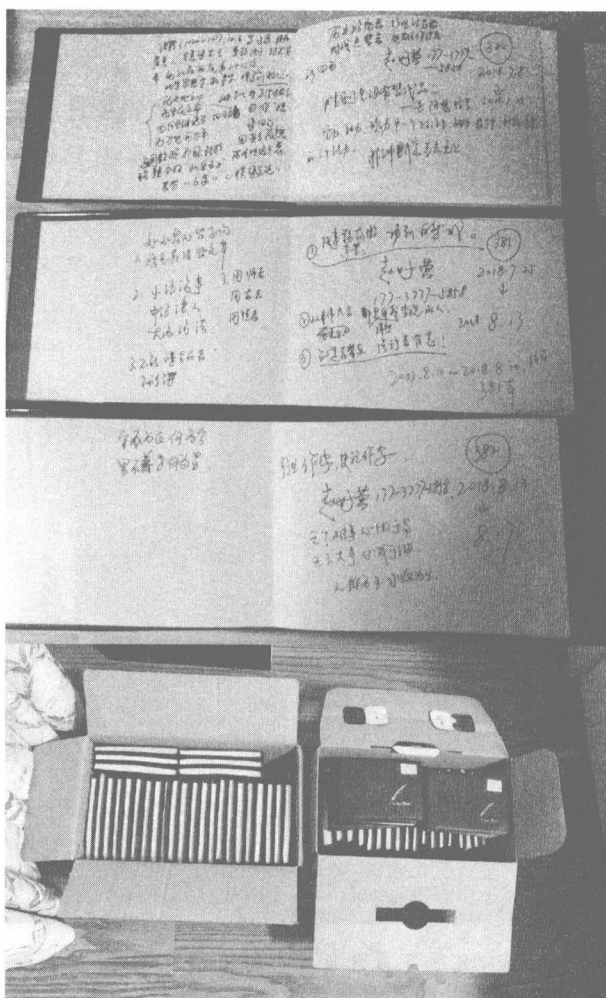
张文彬

2018年11月25日

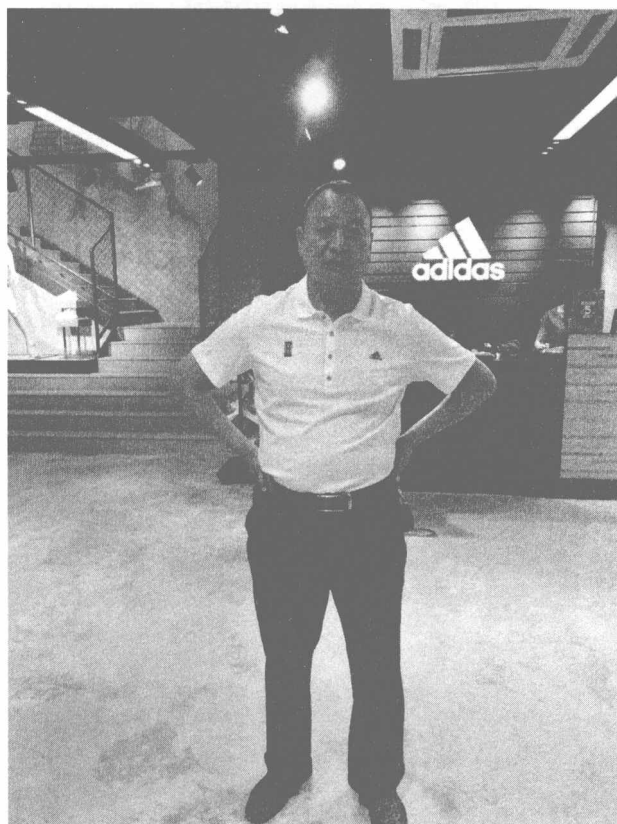
张文彬，现年74岁，原汝州市人大法工委主任，机关党支部书记，曾任汝州市法院副院长，解放军某部司令部军务股长，擅长写作。



2018年7月8日此书第五稿完稿时
作者在郑州市经开书屋留影



2002年8月至2018年8月16年间作者累计记录了
381本随身记工作笔记



2018年7月作者受邀参加新乡福特汽车公司宋伟总监的
培训后奖励自己一件阿迪达斯上衣留影



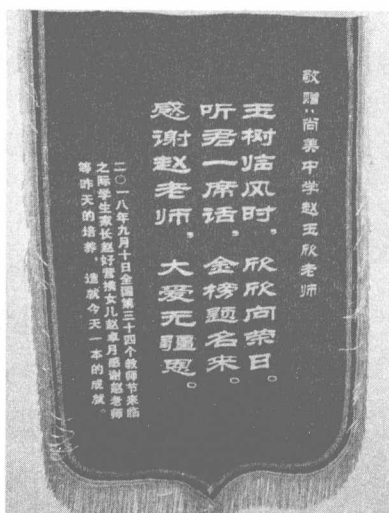
2018年8月1日吉利汽车汝州德盛公司培训留影



2018年10月24日下午作者应邀参加北京市昌平区通苑上海大众4S店做大客户销售和展厅接待业务分享



2018年11月2日作者受母校河南省汝州市汝州四高
现任校长杨红卫邀请做励志演讲报告



教育女儿要感恩、铭记老师的谆谆教导

目 录

作者简介

序..... 张文彬

一、个人自传篇

为什么写这本书.....	2
卖车之前的职业.....	3
饭店倒闭的三个原因.....	4
寻找革命的道路一波三折.....	5
北上郑州.....	6
盲流的无奈.....	7
金水街头遇转机.....	8
思路决定出路.....	9
锲而不舍的求职故事.....	10
前半生的三个阶段.....	13
一年生，三年熟，五年内行，十年成王.....	14
六个“凡事”.....	16
推而广之.....	17

二、公关礼仪篇

个人形象三要素.....	20
正面积极阳光人物的三个表现.....	21
正装的三要素.....	22



拜访客户或者人与人沟通的三种方式·····	23
自我介绍的三种方式·····	25
沟通中最有魅力的三句话·····	26
嘴甜的三个表现·····	27
与人沟通的三种语言·····	28
打电话前的三个准备环节·····	29
打电话的三个细节·····	30
挂电话的三个细节·····	31
新形势下选择手机三要素·····	32
三家移动网络商的优劣势·····	33
使用微信的三个重要细节·····	34
待人接物有且只有的三种态度·····	35
展厅客户接待三部曲·····	36
名片制作三要素·····	37
名片发放三原则·····	38
多发名片的三个切入口·····	39
倒水的三个细节·····	40
告诉客户停车的三项注意·····	41
告诉客户离车三件事·····	42
喝酒的三种背景·····	43
吃饭的三种境界·····	44
会参会的三个举动·····	45
我主持开会的三个要求·····	46
公关客户成功的三大要素·····	47
初级业务公关三道具·····	48
中级业务公关三道具·····	49

处理客户投诉的三个经验·····	50
处理客户投诉的三种结果·····	51
留取客户电话的 30 招（节选）·····	52

三、爱岗敬业篇

首先是要有三个感谢的心态·····	56
敬业的三种表现·····	57
关于“早”的三句俗语·····	58
自己出门三注意·····	59
出门三样东西要牢记·····	60
上班三件事·····	61
做任何事都有的三种选择·····	62
做人处世面临的三种选择·····	63
干工作有且仅有的三种选择·····	64
做事的三项基本原则·····	65
求职择业的三个必须·····	66
现代人才的三个标准·····	67
新人过三关·····	68
老员工过三关·····	69
做人或做领导的三种基本品格·····	70
招聘大客户经理的三个条件·····	71
工作态度端正的三个表现·····	72
爱学习的三个表现·····	73
积极主动的三个表现·····	74
在单位最应该找到的三个人·····	75
做业务人员手机的三不能原则·····	76
磊裕公司的三实精神·····	77



成功学思维的三个法宝·····	78
布置任务三要素·····	79
做单子最喜欢的三句话·····	80
十六年来最相信的三句话·····	81
三句话谈好总经理职位（案例教学）·····	82
从事销售行业的三个基本技能·····	83
干销售需要的三字功夫·····	84
干销售经常碰到的三样“东西”·····	85
干销售需要的自我三情法则·····	86
有激情的三个表现·····	87
一位同事的三情法则·····	88
诗词俗语有销售·····	89
干销售需要的三个人·····	90
产品销售三要素·····	91
任何销售达成的三个步骤·····	92
销售成功的三个核心·····	93
成为销售冠军的三个前提条件·····	94
客户永远存在的三种状态·····	95
上下级经销商的三种关系·····	96
销售新手业务开张的三项基本技能·····	97
社交场合快速推销自己的三种方式·····	99
快速开发客户的三个技巧·····	100
高额成交量的三个加数·····	101
获取全套客户资料的三个渠道·····	102
销售顾问的三个等级·····	103
成为销售冠军的 30 招（节选）·····	104