

朱志一
◎ 著

浓缩几十年的“成交密码”

获取他人的知识 投资自己的大脑

销讲密码



你是如何被大师成交的

那些成功学的老师或著名的销售大师究竟用了什么魔法让我们心甘情愿地掏钱买单呢？

问题出在哪里呢？

我们为什么会被反复成交呢？

 哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

销讲密码



你是如何被大师成交的

朱志一 ◎ 著

哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

销讲密码：你是如何被大师成交的 / 朱志一著. —

哈尔滨：哈尔滨出版社，2016.11

ISBN 978-7-5484-0699-0

I. ①销… II. ①朱… III. ①销售-商业心理学

IV. ①F713.55

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第252497号

书 名：销讲密码——你是如何被大师成交的

作 者：朱志一 著

责任编辑：王 健 韩伟锋

责任审校：李 战

装帧设计：鑫源出版

出版发行：哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址：哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编：150028

经 销：全国新华书店

印 刷：黑龙江艺德印刷有限责任公司

网 址：www.hrbcbcs.com www.mifengniao.com

E-mail：hrbcbcs@yeah.net

编辑版权热线：(0451) 87900271 87900272

邮购热线：4006900345 (0451) 87900345 87900256

销售热线：(0451) 87900202 87900203

开 本：787mm × 1092mm 1/16 印张：11.25 字数：160千字

版 次：2016年11月第1版

印 次：2016年11月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5484-0699-0

定 价：55.00元

凡购本社图书发现印装错误，请与本社印制部联系调换。服务热线：(0451) 87900278

序 言

曾几何时，成功学犹如一阵猛烈的飓风刮到我们身边，无数的企业家趋之若鹜，将其奉为宝典。上课学习成了一种习惯，几万，几十万，甚至几百万的学费，在短短的几个小时就付之而去。大家像被打了鸡血一样，学的时候头脑发热，回去之后一动不动。只有少数的企业家通过努力却不佳，结合实践才有所收获，但大部分老板还是从哪里来回哪里去，钱是花了，但学习的效果始终没有让企业有所起色。

问题出在哪里呢？

我们为什么会被反复成交呢？

那些成功学的老师或著名的销售大师究竟有什么魔力让我们心甘情愿地掏钱买单呢？

我自2008年开始，花费近百万的资金到处学习企业管理之道，其间也曾遇到有真才实学的老师，但学得越多，脑子越乱，企业的销售额起起伏伏，不好也不坏，同时学费却花了不少。有时候努力克制自己这次绝不买单，仅仅是去听课，但结果却事与愿违，到最后成交环节还是掏钱去听了“大课”。我不知道发生了什么，就是被台上的老师吸引了，心甘情愿地交了钱，一直到我接触NLP之前，我是一个非常容易被成交的人。

2014年我接触了NLP，一门被称为“神经语言程序学”的课程，一切的秘密才拨云见日，我终于发现原来所有的课程的成交环节都是精心设计的。老师在第一天、第二天、第三天的每句话背后的目的都是催眠，同时又给我们种下“心锚”，通过对我们不断强化和神经控制，最终引爆，达到成交的目的，甚至让无数的人借钱来听课，刷信用卡来听课。

当然我们不得不否认，有些课程是值得去听一听的，有些老师的功力和造诣还是相当了得的，他们都是值得我们尊敬的老师。在这里，我没有评判和抨击成

功学的不足之处，更没有攻击国内成功学老师的想法。

而且，在这里，我最需要感谢的一位老师，那就是 NLP 界鼎鼎有名的实战派老师朱志一先生，也就是这本书的作者。他将他所有的思想，所有的成交步骤进行拆解，将他这几十年来“成交密码”这些心血浓缩在此书内，以此揭开培训行业的内幕，帮助更多的企业家看清事物的本质，从而花更少的钱，获得真正有价值的思想。

现代社会，人人都想用小钱挣大钱，研究各种快速挣钱或投资理财的方法，其实，这个世界上有个稳赚不赔而且收益率极高的方法，那就是去获取他人的知识，并用来投资自己的大脑。

获取他人知识的方法很简单，去阅读他人的作品或者参加他人的课程，就是在吸取他人的知识。通常这些老师都是某个领域的专家，他们穷尽自己毕生心血总结的智慧和理论，我们只要几天的时间，就能将其中的精华全部摄取。或许这世间再也找不到比这更有价值的投资了吧。

学习朱志一老师的《销讲密码》就是在投资自己的大脑，让自己少花冤枉钱，少走弯路。这本书适合每个从事销售的人员放在床头，人手一本。

朱志一老师通过 NLP 手法来破解并解析我们是如何被成交的，在书中拆解的《成交 18 步》里，详细地阐述了大师们是如何种下心锚，开始催眠，并下达指令。学习并了解《成交 18 步》，有助于我们更好地理解老师课程的本质和精髓，更容易清醒地辨别卓越的课程和优秀的老师，避免我们只是在一味地买单，而是根据自己真正的需求来找到适合自己或企业发展的好方法和好工具。更重要的是，学会《成交 18 步》，你也可以轻松地设计成交流程和成交密码，为你的企业、你的产品安上全新的发动机，让成交在不知不觉中完成，并且受到客户的好评。

当然，这本书最有价值的地方，还是帮助越来越多像我这样喜欢学习，重视经营管理的企业家，设计出一套真正适合自己企业的“成交密码”，为自己企业的发展插上腾飞的翅膀。

感恩老师！

集客传媒创始人肖翔



目 录

| | |
|---------------------|---|
| 为什么要学销讲..... | 1 |
| 成交前奏——准备、推崇和音乐..... | 8 |

开场篇

| | |
|-----------------------------|----|
| 1-1 开场成交第一步——贴标签法..... | 14 |
| 1-2 开场成交第二步——抛圈勾魂法..... | 22 |
| 1-3 开场成交第三步——无懈可击的自我介绍..... | 31 |
| 1-4 开场成交第四步——推出主题..... | 41 |

中场篇

| | |
|-----------------------------|-----|
| 2-1 中场成交第一步——动力窗..... | 52 |
| 2-2 中场成交第二步——讲自己的亲身经历..... | 62 |
| 2-3 中场成交第三步——我和竞争对手的区别..... | 76 |
| 2-4 中场成交第四步——产品的唯一性..... | 82 |
| 2-5 中场成交第五步——客户见证..... | 90 |
| 2-6 中场成交第六步——一定要改变的原因..... | 100 |
| 2-7 中场成交第七步——再一次动力窗..... | 105 |
| 2-8 中场成交第八步——收魂..... | 108 |



后场篇

| | |
|---------------------------|-----|
| 3-1 后场成交第一步——第三次动力窗 | 117 |
| 3-2 后场成交第二步——再次确定需求 | 121 |
| 3-3 后场成交第三步——审核门槛 | 124 |
| 3-4 后场成交第四步——无价塑造 | 127 |
| 3-5 后场成交第五步——假设成交 | 136 |
| 3-6 后场成交第六步——上台收钱 | 144 |
| 附件 1: 无敌问话沟通程序 | 149 |
| 附件 2: 22 条成交信念 | 150 |
| 附件 3: 最后六步超级成交话术 | 151 |
| 完整案例 | 154 |
| 尾记 | 170 |



为什么要学销讲

您是否想学会一对多批发式销售的方法呢？

您是否想定制属于自己的招商成交系统呢？

您是否想打造向市场众筹融资的销讲稿呢？

.....

如果你的答案是“YES”的话，那你就需要学会销讲！

什么是销讲？

销 = 销售 = 卖

讲 = 演讲 = 说

销讲就是指“销售演讲”，销讲的重点不是说，而是卖。

全世界 70 多亿人，只要不是哑巴都能说话。在这个世界上，会讲的人很多，讲完后得到掌声很容易，演讲好的人也很多，得到鲜花和欢呼声也不难。那最难的是什么？是成交！是在讲完后，让别人愿意心甘情愿地把钱放入你的口袋，收人、收心、收钱、收魂，这才是销讲的关键！所以这不仅是一本教您如何讲的书，重点是教你如何卖的书！



有些人口才很好，却卖不掉东西，有些人很会销售，但不敢站在台上演讲，这些都直接影响最终成交，销售不是说得好，而是说得对。最关键的临门一脚是收钱，钱收不到，你会说话，会造势，会演讲，这些都没用，结果等于零。

所以本书教你的不是讲“有道理”的话，而是教你讲“有结果”的话！重要的是解决销售人员对成交充满信心问题，只有自身充满足够的信心，相信自己一定可以，相信自己就是全世界最能成交的人，再运用“销讲 18 步”才能真正成为一名顶级销售。

在这个世界上，是人才的人不一定有口才，有口才的人一定是人才。

你见过口才好的人，混得没饭吃吗？除非人品不好，没人理他，口才好的人，人品也好的，这种人没发现没饭吃的。但是，我们发现很多老板企业做大了，却不会在台上说话，这样下去企业在这个自媒体时代要突破瓶颈就不容易了。只有学习销讲能力，企业才能继续做大做强。


一家企业做大了，老板就需要把企业带到一个更高的精神层面，成为这个企业的教育家，企业导师，精神领袖。所以拥有销讲能力，就可以将企业的思想和文化不断传递下去，这是老板的首要任务。

我们发现世界 500 强的企业都有自己的商学院，例如万达有万达学院，海尔有海尔大学，马云成立了湖畔大学。这些学院就是为了将老板的思想进行复制和传承。当我们的企业做大了，哪怕有一天我们不在这个世界上了，一分钱都没带走，但是我们的精神和文化会留在这个企业，甚至会影响这个世界，生生不息，让人尊为经典。

10年前的中国首富是谁，可能大家都不记得了，但是孔子是谁，为什么人人都记得住？因为他的思想和精神文化一直在一代代地传递。纵观国内也好，国外也罢，哪一届的主席、总统不会销讲成交？普金也好，奥巴马也好，哪一个不是有着超强的销售能力和公众演说能力？所以作为企业家的我们，是不是要学会这个一对多的销讲能力？

在这里，我们首先需要记住一个道理：


在这个世界上，别人会因为得到更多，而得到更多！

 **关键点**

演讲和销售的秘密在于先付出

随时随地，做有价值的事情，去力所能及地帮助身边每个人，要学会利他，学会付出，像太阳一样去照耀，而不是炫耀。

同时，记住第二句话：

 **关键点**


成交永远比成交额更重要！

我们学会销讲最重要的不是为了开口，而是为了成交，是让客户很舒服地被你成交。成交的力度取决于演讲的高度，演讲的高度取决于我们对人性的了解深

度。

销售是信心的传递，很多人在还没有接触客户的时候就信心不足，对自己公司的产品质疑，对公司的业务模式质疑，对公司的价格体系担心。很多人总是不好意思开口，不好意思报价，不好意思收钱，这困扰着很多销售人员。同时，在工作中，始终保持这样的状态真的非常糟糕，这会影响团队的士气，让整个销售业绩恶性循环。所以本书更重要的是解决销售人员信心的问题，只有自身充满足够的信心，相信自己一定可以，相信自己就是全世界最能成交的人，这样才能做好销售。

有的人说，我一上台就很紧张，不敢面对大家演讲，我一上台就忘词，讲不好。这些问题其实都是心理问题，在这里不再详细阐述，有兴趣的朋友可以阅读我另一本书《失传的演说之道》，在这里我教给大家一个演说心法：


 **关键点****站在台上，我在发钱，我在给台下发钱！**

想象一下，你是老板，年底到了，你准备了一大堆红包，然后站在台上，给每个人发钱，你是什么感觉？你会紧张吗？

此时你是在贡献，你是有价值的，你不是在索取，你是在得到支持的。感受一下这个感觉，当你找到以后，你就用这样的感觉上台，明白每一次演讲你是在付出，你是在贡献，你并不是在索取。这样的练习多做几次，你的紧张感就会逐渐消失，当紧张感消失后，你自然而然就会说话了，词语和句子始终会出现在你

头脑里，你根本不会讲不好。

最后，记住第三句话：

 **关键点**

想要学会讲就先要学会听。

在一张桌子前坐着8个人，有一个人在那里滔滔不绝地讲话，大家完全都插不上嘴，只听见这个人在讲自己多么牛逼，做了多少事情。这个人看似口才很好，能说会道，实际上他一点水准都没有，这样的人，你会不会喜欢呢？

你想做什么样的人呢？怎么让别人一看到你就感觉你有亲和力，愿意和你在一起呢？这里有个秘密：

你每到一个场域就去捧身边的人，你能给身边人机会，你自然就是主角。

在一个饭桌上，陈总说：“这个小妹很了不起，年纪轻轻就当上了经理，工作很优秀”；“这位张大哥更厉害啊，一年产值十几个亿，还不断出来学习精进”；“我给大家介绍一下这位陆大姐，她是个传奇人物……”一圈讲完，全部捧了一遍，大家最喜欢和谁在一起，每个人都心知肚明了吧。

当然，在这里我们除了要学会捧别人，给身边人机会，我们还要学会倾听。每到一个场合，话不要太多，倾听就可以了，听的时候就是学习的过程，关键时



候说几句多捧捧人的话，给大家想要的，大家自然就愿意亲近你，给你机会。

普通人说话要讲3~5个小时，才好不容易成交一单，真正的高手只讲四个字就成交：“阿弥陀佛”。你看，这句话一说，钱就自动来了。不管是商界、政界，有钱的，没钱的，阿弥陀佛四个字一开口，一般就“成交”了。所以讲话不是要讲多，而是要讲出效果。

销讲的绝顶高手不讲话都能收钱，这才叫厉害。在学完这本《销讲密码》之后，一开始看山是山，看水是水，接下来就是看山不是山，看水不是水，就可以变通，可以创新了。到最后你发现其实看山还是山，看水还是水，这就代表你学成了销讲，已经达到炉火纯青的境界了。

当然，销讲的范围很广，它不仅仅指卖东西，还包括各种沟通，与人沟通，与领导沟通，与下属沟通，与客户沟通，与投资商沟通，在沟通的同时有效达成你要的目的。

如何迅速洞察对方的内在需求？

如何迅速扩大对方的购买欲望？

如何迅速提高销售成交率？

如何了解人的大脑程序，赢在市场终端？

如何让销售、沟通、说服变得超级简单？



如何倍增自己的时间，实现自动成交？

一切尽在《销讲密码》这本书！

现在，在开始阅读这本书之前，请你仔细想想下面几个问题：

- 你这一辈子究竟要成为什么样的人？
- 你这一生到底要做一番什么样的事业？
- 你这一次到底要过什么样的生活？
- 开什么样的车子？住什么样的房子？
- 你需要交什么样的朋友？
- 你这一生的方向到底在哪里？

一旦你想明白了，那我们就开始吧！



成交前奏——准备、推崇和音乐

在绝大部分的课堂上，我在出场前总会有一个主持人。主持人非常重要，他是成交前关键的环节。主持人的目的就是破冰，他需要化解学员们刚进课堂的陌生感，他需要营造课堂里的学习气氛，他还需要调动学员们的热情，详细的话术会在后面的章节讲到。主持人在整个破冰环节需要调动现场的热情和参与度，当主持人对我的引导、赞美和推崇达到高潮时，就会引导大家全体起立，以排山倒海般的掌声和欢呼声有请我闪亮登场。此时那些还没有进入状态，还在懵懵懂懂的人会本能地、被动地站起来鼓掌。

这里有个关键的地方，那就是音乐，每首音乐都应该是精心挑选的，不同的老师是需要符合不同的气场和风格的。音乐声响起，伴随着大家的掌声、呐喊声、欢呼声此起彼伏，老师就可以上场了。千万不要小看主持人的推崇和音乐，这是整个一对多销讲，也可以说是成交初始最重要的心理催眠。

这个环节会达到 3 个效果：

1. 解除学员和老师之间的陌生感，并塑造老师的完美形象。



2. 直接拉近学员和老师之间距离，建立起一个初步的信任。

3. 在每个学员心里种下一个种子，这个老师是有价值的，是有料的，是值得我听的。

说白了，借助第三方的推荐，大家才会信任这位老师，而如果老师自己直接上台，开始做自我介绍，在大部分人的心里很难建立连接，从而导致彼此之间的信任无法建立。这会为后续的课程内容和成交留下了很大的压力，所以推崇老师非常非常重要。

当我们自己开招商会培训会和业务会议时，不管你喜欢或者不喜欢，你都需要有一个第三方主持人来推崇你，从而提前建立信任，这样你再开始销讲才会更顺利。

除了准备好关键的主持人和音乐以外，我们还需要准备下述东西：

1. 准备好自己的状态

自身的状态关系到演讲的整体效果，一定要带着激情，带着兴奋的感觉去演讲。要在不同的场合准备不同的形象，服装搭配要让人产生好感。如果你上台会紧张，那本书中有一些方法会帮助你消除紧张。

2. 准备好自己的信念

你要清楚地知道你是谁，你是来干什么的，你的存在能给客户带来什么样的好处。

3. 准备好产品的独特卖点

你的产品有什么特点？哪些特点是竞争对手所不具备的？你要很清晰地明白自己的产品与别人的同类产品相比有什么不一样的地方。

4. 准备好解除客户的抗拒点

产品太贵，没时间，家人不同意，以前买过……这些都是客户的抗拒点，用什么样的方式去打消这些抗拒点，你都要提前准备好。当然在本书的后面有详细的方法来设计如何解除抗拒点。

5. 准备好成功案例

针对不同的人群准备不同的成功案例，这是非常有必要的，客户使用后的成功案例是最直接、最客观、最容易被人接受的。

6. 准备好商业模式

一个好的商业模式往往会让你的成交变得非常简单，将你的明星产品或者最超值的商品放在你的产品后面。例如我们有个课程《万能语言》非常有价值，我们将这节课推出来，标价3万，零首付上课，等你赚到10万元过后再将3万元学费补上。我们只收300元场地费。这样整个销售就变得简单起来。

7. 准备好你的使命

你知道你最终将去向哪里？你的梦想是什么？你究竟要什么？你的终极使命是什么？当你找到了自己的使命，你就决定了你产品的高度，在本书“收魂”这一章会专门论述如何设计自己的使命，在终场环节引起人们的共鸣。

现在我们来开始来详细地讲述《成交18步》

本书分为：

开场篇4步，中场篇8步，后场篇6步