

<<拯救你的销售>>

图书基本信息

书名：<<拯救你的销售>>

13位ISBN编号：9787121067211

10位ISBN编号：7121067218

出版时间：2008-6

出版时间：电子工业出版社

作者：托德·邓肯

页数：186

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<拯救你的销售>>

### 内容概要

本书基于成千上万次的面谈、多年的研究和20余年的个人销售经验，旨在帮助你避免销售过程中的10大致使错误。

本书的最终目的不仅仅是提高你的销售业绩，而是为你打造辉煌的销售职业生涯，创造工作与生活之间的平衡。

## <<拯救你的销售>>

### 作者简介

托德·邓肯，美国乔治亚州亚特兰大市邓肯集团的创始人和首席执行官，美国销售和生活技巧领域的卓越学者。

他的磁带、图书及研讨会帮助全世界数百万人挖掘自己的潜能。

他还著有畅销书《拯救你的销售》。

## <<拯救你的销售>>

### 书籍目录

错误1 短暂刺激 把“你能行”之类的口号作为自己销售事业的动力  
错误2 伪装欺骗 依靠小聪明获得销售业绩  
错误3 小修小补 对销售中的问题治标不治本  
错误4 挑灯夜战 工作第一，生活第二  
错误5 大包大揽 给自己的工作无限加码，忽视团队精神  
错误6 口若悬河 在了解客户前就推销产品  
错误7 依赖投机 漫无目标地拜访不认识的客户  
错误8 乞求交易 在得到客户的信任之前就寻求交易  
错误9 蜻蜓点水 关注表面利益，忽视维护客户关系  
错误10 故步自封 忽视增长规律，丧失销售优势

## &lt;&lt;拯救你的销售&gt;&gt;

## 章节摘录

**错误1 短暂刺激** 把“你能行”之类的口号作为自己销售事业的动力 看看一个普通销售人员的汽车后座，你常会发现一份名副其实的激励产品“自助餐”：宣传成功艺术与成功科学的图书、磁带、录像带和小册子等。

众所周知，销售人员广泛搜集激励产品。

在适当情况下，这些产品肯定有用。

但问题在于，虽然脑子里塞满了销售大师久经考验的智慧，许多销售人员并没有出人头地，取得多大成功。

或许你也是这样。

两年来，在你花了2000多美元购买这类产品、签了第4个销售合同后，发现自己陷入了债务中，也没有太大的成功可以炫耀。

你曾经以为这些投资是走向成功的必需品，将会帮你达到销售事业的顶峰，然而，它们似乎变味了，而你的销售态度也随之发生了变化。

当你又读了一本新书、听了一盘新带子，或参加了一场研讨会后，你感到特别兴奋，你相信自己能成为这一领域最好的销售人员。

你受到了鼓舞，坚信读到或听到的句子，例如“成功可以呼之即来”。

你不断尝试，但事情并没有明显的进展。

你提醒自己：“我是一个成功的销售人员。”

”你安慰自己：“要不断努力，几分耕耘，几分收获。”

”你保持乐观态度：“人们会愿意买我的产品，今天我会完成一笔交易。”

”但这种方法只在两周内有效。

在这本书里，你会读到一个你和许多销售人员都有的问题：销售热情由高潮转向低谷。

你或许在想，这本书和你读的其他书有何不同？

哦，没什么不同，除非你理解了销售人员所犯的一个最大错误的本质，我称这个错误为短暂刺激（hyping）。

**什么是短暂刺激** 短暂刺激的原义是，仅仅从外界刺激因素，如关于成功的图书、磁带、录像带、研讨会等当中，来获取销售能量，维持销售热情。

相信短暂刺激，如同希望靠吃一块Baby Ruth棒棒糖来维持一周的能量一样。

这通常只在短时间内有效，因为糖分只流经静脉，不会永久留下来，不久，你又会劳累、饥饿，缺乏能量。

销售这一行也一样。

销售和爱吃棒棒糖的孩子们惟一的相同之处在于，销售的“Baby Ruth”是装订成册的书籍、磁带、录像带，需要花费大量的金钱。

请不要误解我，问题不在于这些激励品是否有助于成功，而在于外界刺激因素的确能够激励你，但单纯依靠外界刺激因素是绝对不可能实现成功的。

就如同你静脉中的糖分一样，激励品可以在短期内让你精神一振，但只是短期而已，之后你还是要依靠自己。

**一切从动机开始** 在旁听刑事审判时，你可以经常听到一个词。

在广为人知的辛普森刑审中，这个词仅在开庭陈述和结束辩论中就被提到226次。

这个词是什么？

动机（motive）！

原告一次次提出：“被告有犯罪动机。”

”被告的辩护律师一次次声明：“被告没有犯罪动机。”

”原告和被告律师都有足够理由支持其进行这样的陈述。

在美国，动机是刑事审判的主要基础。

警局因怀疑其动机可拘捕嫌疑人，政府因其可能存在动机可传讯嫌疑人，法庭也在动机的合法性上展

## &lt;&lt;拯救你的销售&gt;&gt;

开辩护。

为什么这个所谓的动机如此重要呢？

因为不论做好事还是坏事，动机是任何行为的核心，动机导致了行为的发生。

最后，审判期间，被告的命运往往取决于双方律师能否证实或推翻与具体行为相联系的个人动机。

如果证据显示个人动机和犯罪行为无关，犯罪理由就不成立。

换句话说，没有动机的行为是不可能发生的。

销售人员的行为同样如此。

在销售这一行，你不能忽视你的主要销售动机，而只依赖短暂刺激维持销售热情。

如果你那样做，你的热情仅仅建立在情绪的高潮之上、那天那时的感受之上，很难保持持久的冲劲。

没有深入挖掘主要销售动机而试图保持销售能量，就像尽力跑马拉松仅靠鼓励而没有食物和水一样。

发令枪响起后，不论你分泌了多少肾上腺素，当身体营养耗尽时，鼓励并不能提供身体所需的能量而使你继续前进，最终你会倒下来。

作为一个销售人员，你的热情大多依赖于你的主要销售动机，因为动机确实产生行为。

人们认为，短暂刺激（图书、磁带、研讨会等）是催化剂，激发你现有的动机，从而引起一系列以动机为中心的行为。

但仅仅依靠短暂刺激不能真正产生行为，它不能长期维持你的热情。

或许你也有过这样的体会。

动机源于内心 当你明白了你的主要销售动机，你就有了真正持久的销售热情。

很遗憾，太多的销售人员正是在这儿出错了，他们或者不知道主要销售动机是什么，或者错把金钱和物质当做动机。

这些错误导致他们的职业情绪像坐过山车一样容易急转突变，让有判断力的顾客感到厌恶。

你是否想过，如果顾客在交易中听到你所想的一切将会发生什么？

他们还会跟你做生意吗？

他们还信任你吗？

或者他们会提前走开吗？

如果你泄露了当时的销售动机（不论合法与否），让顾客知道你的想法，他们会有怎样的举动？

对一些销售人员来说，这是好事，可以让顾客知道了他们诚实互利的意图。

但对很多销售人员来说，如果透露想法则会招来反感，请看下面的例子，我把他们的内心想法也公之于众。

销售人员：我能为您做些什么？

顾客：谢谢！

我只是随便看看。

销售人员：哦，告诉您，我们有几种新车型正在打折。

这不是真的。

我告诉您，只是让您认为您会得到更多优惠。

顾客：好的，我会记住的。

销售人员：有您感兴趣的车型吗？

希望您能买最贵的一款，这样我就可以得到一大笔佣金。

顾客：哦，我想为我的女儿买一辆Altima作为她高中毕业礼物，但我还不确定。

销售人员：这些都是好车。

我自己曾有一辆Altima，后来我折价卖掉后又买了一辆Maxima。

其实多从来没拥有过这两辆车，我告诉您就是为了在我劝您花钱时让您更相信我。

顾客：我觉得买一辆Maxima可能比我想花的钱要多。

销售人员：哦，让我告诉您，我只要一想到上次的损失，眼都不眨一下，就多花点钱买了辆更安全、更有特色的Maxima。

现在我女儿开着它，她很喜欢这辆车。

## &lt;&lt;拯救你的销售&gt;&gt;

事实上，我没有女儿。

告诉您呢，可以更容易地说服您买更贵的车，对我也意味着更多的钱。

顾客：你现在开什么车？

销售人员：我知道您会问。

我刚在这儿买了一辆新款350Z。

那是好车！

如暴查以的话，我想劝您买那辆，因为我能拿到最多的佣金。

其实我也没有那辆车，我希望这会让您认为我很成功。

顾客：这些车看起来不错。

好了，我只想接着看看，如果我需要什么的话，我会找你的。

销售人员：没问题。

慢慢看。

在您看的时候，我何不去帮您排Altima的号呢？

这样一旦您找到您喜欢的，我们的动作就可以很快，您也不用花一天时间了。

实际上，在我排Altima的号的同时，我也排了MaxiMa和350Z的号，好说服您购买其中一款。

我会让您以为买更贵的车更实惠，而Attima看起来不是您最好的选择。

顾客：好的。

销售人员：太好了！

我很快就回来。

您准备好支票。

我知道这只是一个故事，但如果每个销售人员都将动机说出来，许多顾客就会听到类似的话，这很悲哀。

金钱、地位和职位上的愿望只是一种短暂刺激，它们仅仅是成功销售的回报，而不是销售的主要原因；它们是成功销售的结果，而非根源。

将这些作为你销售的动机当然不能长久地激励你。

如果你一直依赖类似的内容维持销售热情，如果你不断地用潜在回报提醒自己来度过艰难时期，如果你没有先找到自己的销售动机而仅靠那些“打气”产品为销售鼓劲儿，那么，你应该感到惭愧。你需要改变，趁还不太晚，趁“糖分”还没消失，趁你还没厌恶销售。

为了摆脱短暂刺激习惯，你必须定位好你的主要销售动机。

你必须审视内心后回答这个问题：我想取得销售成功的首要原因是什么？

如果你的答案可用外界物质衡量（如金钱、职位、地位），你仍会有销售动力问题，特别是出现困难的时候。

我们都有从事销售的主要原因，总有这么一个动机，使得你在某个时间、某个地点、出于某个原因、以某种方式开始从事销售。

理想状态是，这个核心动机促使你登上职业销售人员的新高度。

但如果你不知道或者弄错了主要销售动机，你会发现很难保持销售热情。

有时事情进展不顺，工作很难开展，你希望销售成功，但力不从心。

和许多人一样，最后你会放弃，不管被迫还是主动。

如果你不花时间弄清你做销售的基本原因，短暂刺激就会滋生。

当你向外界而非内心——能够真正激励你的因素所在——寻求激励时，短暂刺激就会生长、膨胀。

在我销售生涯的早期我就发现了这个。

有一次，我参加了一个关于成功的研讨会。

在演讲厅我和几千人站着，捶着胸宣布：“我最棒！”

我是胜利者！

”室内的气氛和演讲者的情绪一样高涨。

演讲者简直就是将听众催眠，让我们觉得自己不可征服。

他大声呼吁我们“要有远大理想”，他一遍遍地喊道：“你能战胜一切！”



## &lt;&lt;拯救你的销售&gt;&gt;

”当时我们深信不疑。

我清楚地记得那个演讲者，他凌驾于听众之上，讲述他由一穷二白开始的致富的故事，使人相信，在场的每个人都能成就大事。

8小时的激情和身边价值几百美元的资料，使我们觉得离成功又近了一步，感觉到“我是不可征服的”。

但很快，我就发现这是不够的。

随着时间的流逝，我感到动力在消减。

短暂刺激开始瓦解，现实正在介入。

几周后，有关成功的磁带开始在汽车后座冬眠。

再后来，我只有在研讨会获取了销售能量的淡淡的记忆。

那时，我冥思苦想也搞不明白什么对我的生活是最为重要的。

最终，我意识到，动力不能来自外界，如果想持久的话，它必须来自内心。

成功在于你自己——为了成为更好更热情的销售人员，一个普通客户在我们公司的培训产品和培训班上一年花费5000美元。

每年听我演讲的销售人员，近1/3以前就是我的听众。

这些数字表明，销售人员确实想成功，他们希望不断受到激励。

他们不是因为培训产品和研讨会有趣才破费，他们只是为了成功。

他们渴望寻找一剂奇药，使他们能与同事平起平坐，能在任何情况下都保持销售热情，能激发他们超越平庸。

但许多销售人员并没有意识到，保持销售热情的奥秘在于他们自己，而非最新、最棒的“如何成功”的商品。

当你清楚你的主要销售动机时，成功之路也就一目了然了。

这是最好的方法。

我是个激励型的演讲者，我以此为生。

很明显，我喜欢激励人们，对吧？

但在我的职业演讲生涯中，我明白了一件事：我的培训产品和演讲给人们的只是建议和激情，并不是不断激励他们实现销售成功的关键。

我可以是全世界最具激励性的人，在演讲中我可以声音最大、话语最鼓舞人，我可以在室内5个大屏幕上演示最动人的电影片断，我可以让你走钢丝有惊无险，我可以让你知道最先进的销售技术和技巧，我可以带来地球上最成功的销售人员，让你确信“你可以成功”、“你可以拥有你想要的一切”，但是，除非你已经明白了自己的主要销售动机，否则我的所作所为留给你的全是短命的短暂刺激，最终你还是需要别的什么东西或什么人给你打气。

事实上，保持销售热情的惟一方法是首先弄清你的动机、你希望销售成功的内在目的。

这就是为什么在为期几天的培训班中我在第一天至少会留出4个小时让听众认真反省，很多人多年来从没这样做过。

我让他们把手机、呼机、议程表留在会场，我们乘公车前往海边、公园或山区。

我只留给他们一个要求：思考——想想什么是你人生中最重要，想想你为什么选择做销售，这和你人生中最重要梦想有什么关系，想想你为什么现在还只是一名普通的销售人员，想想你为什么想在销售这一行成功，想想你为什么会为赢得一个顾客信任而激动，想想你一年、五年、二十年后的目标，想想你的生活动机和销售动机。

我让他们想想这些，因为他们的答案是在销售这个职业中获取并保持热情的关键。

揭示你的内在动机——最近，我们全家在加利福尼亚马默斯湖（Mammothlakes）的山间别墅度过了一个周末。

对我来说，这是一次思考的机会，可以重新审视我的生活、我的公司、我作为销售培训师的职业。

这段时间让我审视自己过去怎么样、现在怎么样，如此下去，几天、几个月、几年后我希望生活成为什么样。

我在去山区的公车上思考着这些，在那段时间里，我遵循了一个简单的思考方式，我相信它也会让你



## <<拯救你的销售>>

找到并定位好你销售成功的主要动机。

如果你真想成为一名职业销售人员，下面的练习会帮助你永远摆脱短暂刺激，并成为你的热情源泉。它会帮助你找到维持销售热情、取得销售成功所必需的内在因素，这很关键。

如果你准备好了，关掉手机、呼机和其他任何有可能分散注意力的东西，和我一起踏上公车，认真思考的时间到了。

我要和你分享的是难以置信的私人问题，以下是我自己完成练习后的结果。

这个练习是我的朋友兼客户丹·特里尼德介绍给我的，叫“从80岁往前”。

这个练习让你想像你80岁时的生活，然后描述你的一生。

我想让你明白，我的思考结果只能供你参考，对我重要的东西未必对你重要。

你只需按你的所思所想来完成这个练习。

我的“从80岁往前”练习 我完成“从80岁往前”练习时45岁。

但我想像自己80岁，回顾人生，以第一人称描述我所经历和目睹的一切。

当你读到我的想法时，开始在空白处、在日记中、在一页白纸上写下你自己的想法。

如果你一直在销售职业中依靠短暂刺激而努力的话，腾出一段时间写完你的想法。

我住在哪儿？

我们夫妻二人曾祈祷能在加利福尼亚州拉霍亚市离湛蓝的太平洋不远的地方幸福地生活45年。

现在，晚年的我们常常在拉霍亚市小店密集的人行道上、在阳光明媚的沙滩上散步。

空气清新、海水湛蓝、浪花点点，和1989年我们第一次来到这儿时一样，那时，我们高兴地扭动着脚趾，因为辽阔的海洋离我们是那么近。

## <<拯救你的销售>>

### 编辑推荐

世界著名销信大师为每一位销售人员指点津，改变限制你销售潜能的心态和习惯。

托德·邓肯拥有化腐朽为神奇的能力。

在《拯救你的销售》一书中，他直面那些限制你潜能的心态和习惯，揭示如何改变你的事业和生活。按照托德的策略行事，你能把你的销售事业提升到一个新高度。

——约翰·马克斯韦尔音久（Injoy）集团创始人 你是否觉得缺乏销售动力，厌烦拜访客户和打电话？

你是否觉得每天精疲力竭，挑灯夜战，却还有忙不完的工作？

你是否觉得内心亏欠家人，很久没有与他们一起共度周末？

你是否觉得自己茫然无措，事业仿佛撞上了“规模墙”，想再前进一小步都难上加难？

这一切都是因为你已经在不知不觉中犯下了一些致命的错误，它们使你的销售之路充满了艰辛。本书将一一为你剖析销售人员易犯的10种破坏性错误，拯救你陷入瓶颈的销售事业，帮你建立满意的事业和生活。

<<拯救你的销售>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>