

<<赢在销售力>>

图书基本信息

书名：<<赢在销售力>>

13位ISBN编号：9787508625973

10位ISBN编号：7508625978

出版时间：2011-1

出版时间：中信

作者：黑幼龙//黑立言

页数：219

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>

## &lt;&lt;赢在销售力&gt;&gt;

## 前言

销售，无所不在以前我们到罗马去玩时，其中一个景点是竞技场。导游向我们介绍了很多资料，像有多少座位，地下层的设计，入口的安排等，到现在都已经记不得了。当时最深的印象是古代的罗马人真奢华，真残忍，居然可以在酒池肉林中观赏狮子吃人或人杀死狮子。怎么这么不人道！然而这种残酷的游戏，是怎么停止的呢？传说有一位神甫看过这厮杀的场面后，认为很不应该，于是就一个人到处“推销”他的理念。最后这种从国王到贩夫走卒都习以为常的残忍聚会终止了，庞大的竞技场也废弃了。这位神甫的销售能力真好。想象一下在今天的办公室、工厂或任何机构中，如果我们什么销售能力都没有，会是一个什么模样？我的意见常常得不到他人的支持；当别人的想法跟我是差不多的，说出来后同事们却一致叫好……久而久之，我会觉得很没意思，换另一家公司工作状况也一样，这渐渐地会令我们失去自信，觉得孤单，真的很悲惨。因而，无论你是会计师、工程师、医师或建筑师，都必须要有销售能力，甚至还要相当喜欢销售。美国前驻华大使司徒雷登的父亲是一位基督教传教士。司徒雷登小时候也常跟着父母一起当街发传单，呼吁大家信教。多年后，司徒雷登还谈到他是多么厌恶别人躲避他们或做出不屑的反应。这种叫卖式的销售方式的确很难受，很多人甚至以为销售本来就是这样充满压力与无奈。这本书告诉我们，销售工作可以是充满乐趣的。就以一位保险业务员来说，当他做成了一份保单后，可能觉得好辛苦，也可能觉得赚到了一笔钱。但要是这位业务员能感受到这位客户的家人今后因保险带来的保障或全家人的安全感，他做销售工作一定更开心。他找到了愿景，找到了价值。卓越的业务销售人员不见得一定要能言善辩或张口就滔滔不绝。黑立言本人也不是这样。他曾在美国做过会计师，后来到耶鲁大学攻读企业管理硕士，再后来又专程到美国卡内基训练机构去学习“优势销售”课程，从学员、助教到讲师，用了一年的时间，而且还一边学，一边跟着去拜访客户，接着又在台湾举办卡内基优势销售班。十年来，很多公司，包括高科技、金融业、保险公司等的业务人员与主管都是他的学员。黑立言在销售工作中理论与实务结合的经验，的确能帮助他成功提升销售能力，而且让他满怀喜悦。克莱斯勒汽车公司曾一度陷入困境，几乎要宣布破产。当时的董事长艾柯卡说服了美国参众两院的国会议员，破例通过了一项救济法案，提供25亿美元帮助克莱斯勒渡过难关。结果克莱斯勒汽车不但免于破产，而且提前将这笔钱归还政府，后来业绩还蒸蒸日上。艾柯卡是工程师出身，年轻时甚至很内向害羞，口才拙劣。他将这种销售自己理念的能力，归功于他所接受的卡内基训练。他曾在自传中多次提到这点。可见销售能力并非天生，而是可以学习的。成功、快乐的销售人员需要有自信。因为他真的相信自己是在帮助顾客购买，因而他常从顾客的角度来思考。成功、快乐的销售人员常关心他的顾客，为他们服务，与顾客保持良好的人际关系，他与顾客之间是长远的、双赢的互动。成功、快乐的销售人员会问问题，并且注意聆听。如果销售人员只是一味地讲解自己的产品的功能，常无法得到顾客的回应。

<<赢在销售力>>

最后，成功、快乐的销售人员只有在这变化迅速、竞争激烈、压力倍增的社会中继续学习，保持成长，才能恒常如此。

黑幼龙

## <<赢在销售力>>

### 内容概要

1996年，黑立言先生将美国的优势销售课程引进到台湾卡内基训练之中，学员包括高科技、金融业、保险公司等各行各业的业务人员与主管。

多年来，该课程成功结合了销售的理论与实务，帮助许多人提升了销售能力，肯定自己、成就价值。

本书除了阐述卡内基销售谈判的九大法则之外，还列举了丰富的生活实例，让每个人都能在循序渐进的引导下，通过经常演练，一步步学会如何引发对方的兴趣、化解反对意见、赢得他人的合作等关键性技巧，不但能够提升自己的销售能力，更能因此以热情、快乐、诚恳的态度，丰富自己和他人的人生。

## <<赢在销售力>>

### 作者简介

黑幼龙，河南人，美国罗耀拉大学硕士。

曾任美国休斯飞机公司经理、台湾宏碁电脑公司副总经理、台湾光启社副社长，现任卡内基训练大中华地区负责人。

1987年，他自美国引进全球知名的企业管理训练课程“卡内基训练”，帮助企业发挥人力资源潜能，增强企业竞争力。

著有《破局而出：黑幼龙的30个人生智慧》、《赢在影响力：卡内基人际关系九大法则》、《赢在销售力：卡内基销售谈判9大法则》、《创造自己的机运》、《与成长同行》、《慢养》等。

黑立言，美国加利福尼亚大学经济学学士，耶鲁大学工商管理硕士。

曾任美国毕马威会计师事务所会计师，现任台湾卡内基训练总经理、卡内基训练“优势销售”等九种课程资深讲师。

译有《享受工作、享受生活》、《销售的五大金科玉律》，另著有《赢在销售力：卡内基销售谈判9大法则》、《一根弦的小提琴》、《最好的零分》。

## &lt;&lt;赢在销售力&gt;&gt;

## 书籍目录

序一 销售,无所不在 序二 运用本书的九个建议 序曲 赢在销售力 销售谈判法则一 真诚地从他人的角度了解一切 我的实战录 当客户的眼睛和耳朵 冯仑这样做 挣钱的最高境界是“让” 销售谈判法则二 很快地谈论客户感兴趣的话题 我的实战录 搭起和谐沟通之桥 李开复这样做 沟通之前,先问自己可以为别人做些什么 销售谈判法则三 主动了解如何满足客户的需求 我的实战录 有专业能力才能满足客户的需求 张瑞敏这样做 为用户提供解决方案 销售谈判法则四 给予对方足够的信息,提供解决办法 我的实战录 站在客户的角度来介绍产品 张朝阳这样做 经营你的回头客 销售谈判法则五 澄清疑问,化解反对意见 我的实战录 赢得信任,让客户的“ No ”变成“ Yes ” 李嘉诚这样做 诚信渡过难关 销售谈判法则六 引发他人想要购买的欲望,赢得承诺 我的实战录 让产品的价值比价格重要 马云这样做 先帮助客户成为百万富翁 销售谈判法则七 深耕现有客户,积极开发新客户及培养班底 我的实战录 热心助人,24小时不打烊 张朝阳这样做 做一个好的企业公民 销售谈判法则八 建立愿景、订立聪明目标、有效运用时间 我的实战录 打造愿景,把“行业”变“事业” 马明哲这样做 永远是个推销员 销售谈判法则九 保持热忱 我的实战录 热忱是业务员的先天条件 松下幸之助这样做 热忱胜于才干 结语 敲开客户心底那扇门 编后记

## &lt;&lt;赢在销售力&gt;&gt;

## 章节摘录

运用本书的九个建议一、用“半满”的心态来看这本书。

我们常听过的一个比喻，就是把学习心态比喻成杯子里的水。

如果你的杯子是满的，觉得自己什么都知道，不需要学习，我想你也不会买这本书。

有人又说学习时要把水倒光，用空杯子的心态来学习，这么做也很可惜，因为你的经验与想法一定有它的价值。

所以我建议，在阅读这本书时，想想看，是否有印证你个人过去的成功销售经验？

是否在过去的销售经验中，有哪一个环节没做好，使你没有拿到订单？

在阅读的同时，去回顾自己的销售经验，相信是从这本书中获益良多的最佳办法。

二、不要一次就把这本书看完—除非你是为娱乐而读这本书。

在阅读期间，要常常停下来思考，问问自己何时、如何运用这些原则与方法。

根据心理学家的研究，一个新习惯要经过21次的练习才能养成。

这些原则是否能成为你的法宝，只能靠不断的复习和运用，才能养成习惯，没有别的方法。

所以我建议，遇到机会就马上运用这些原则。

把本书当做工作指南或手册，以解决日常碰到的销售难题。

三、阅读的时候，可以用各种彩笔来做记号。

凡遇到你认为可以用得上的意见，便在文字下面画线。

假如那是个上好的意见，还可以加上“\*”的记号。

在书上做记号不但有趣，而且在复习的时候也会更快，更简单。

四、在从头到尾读过一遍后，最好每个月能找出几个小时进行复习。

每天把这本书放在容易拿起来翻阅的地方，像床头柜或马桶上，你就有较多机会去翻一翻，把里面所谈到的许多销售理念牢记在心头。

五、要多找机会与同事、朋友，甚至家人分享你的阅读心得，让他们成为督促你养成良好销售习惯的动力。

六、利用笔记本自我检查与评估。

有一位华尔街的银行总裁，曾经在卡内基训练中谈到他如何利用一套高效率的方法去自我改进，以下是他的描述：“好几年前，我就开始用笔记本记下每天所做的事，然后在周末仔细对照、反省，重新检查与评估。

我会自问：“‘在这一次的拜访中，我有没有犯下什么错误？

’“‘有哪些地方我做得很好，哪些地方还可以更好？

’“‘这次访谈中，我从客户身上学到了什么？

’“这个自我分析和自我教育的做法增强了我下决断的能力，也使我在与客户交往的过程中获得了许多成长的机会。

所以说，我的成功应归功于这个习惯，这一点都没有夸张。

”你在应用本书所提到的观念时，为何不用类似的方法去检验自己的工作成效呢？

七、这本书的每个章节，都有一个“你可以这么做”的练习单元。

建议你确实地做做看，并把你所写下的想法或意见拿给比你更有经验的同事或主管看，并请他在看完后给你一些建议，因为他们的意见会让你用更宽广的角度，来检查并改进自己的销售能力。

八、保持积极的态度。

本书的原则与方法是以卡内基90多年的经验为出发点，但并不能保证你第一次运用就成功。

遇到运用效果不尽理想时，最好能重新复习这本书，并问问自己：“下次我该怎么做，才能表现得更好？

”九、落实本书的最佳办法，就是实际参与相关训练，来提升自己的能力。

你可以利用本书后面的报名表，免费报名参加卡内基销售训练的体验会，来了解如何通过学以致用训练过程，提升自己的销售能力，进而让工作更有成就感，生活更快乐。

黑立言



## &lt;&lt;赢在销售力&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

《滚雪球：巴菲特和他的财富人生》大部分人看了戴尔·卡内基的书后，会惊叹卡内基说的真是有道理啊，然后，他们就把书搁置到一边，全然忘记。

和这些人不同，沃伦非同一般地集中精神学习和运用这套东西。

他时不时地复习这些想法，并不断加以应用。

即使他遭遇失败，忘掉这事，或者长时间没有动用这套方法，他最后也会回过头重新开始练习……戴尔·卡内基打磨了他天生的睿智头脑，而且最重要的是，强化了他的说服能力、他的推销天赋。

——沃尔玛前浙江省区域总经理 罗彤 卡内基训练不仅仅是一个简单的训练，而是一种技能的提升，我常常用到训练中描述的激励方法，它能帮助我更好地激励团队。

今年春节在做销售计划时，我给团队设立了一个非常高的目标，希望团队的销售业绩增长能超过20%

。通过与大家一起不断地进行愿景描述和期许来激励团队，员工把公司的愿景当做每个人自身的愿景，全力以赴地去努力，最终业绩增长了21%，超出了公司的期望。

这真让我感到兴奋与骄傲！——红豆集团总裁 周海江 非常感谢卡内基训练多年来与红豆集团的合作，帮助我们培训了很多骨干精英人才。

从2004年引进卡内基训练以来，红豆集团的营业额从50亿元发展到2009年的223亿元。

感谢卡内基训练帮助我们培养优秀人才、强化团队合作的效率，让我们更有信心保持红豆集团的竞争优势！

芬兰诺基亚电容器中国代表处首席代表 廖浙坝 Nokian是一家做电容器的全球性公司。

我深信领导人应该要有包容心，要多培养年轻人，于是就在公司举办了多次卡内基训练。

这使我们公司的员工离职率从30%降到了1%，而业绩也因而增加了100%。

这都要归功于运用卡内基所学的创新会议，落实执行力大有效果。

<<赢在销售力>>

编辑推荐

《赢在销售力:卡内基销售谈判9大法则》：不管你是不是销售人员，你的想法，你的专业，你的信用……任何东西都需要销售的智慧。

人人需要销售力，掌握卡内基销售谈判九大法则，让你成功推销自己！

#### 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>