

没有干不好的销售：把产品卖给任何人的高效销售策略

作者：【美】格兰特·卡登, 徐少保, 顾秀洁, ePUBw.COM

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

封面

□

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

前言

《销售生存法则》（Sell to Survive）是我自行出版的一本书，自从完成这本处女作后，我又写了另外三本书：《销售人员生存指南》（The Closer's Survival Guide）、《勇争第一，不甘人后》（If You're Not First, You're Last），以及《10×规则：成功和失败之间的唯一区别》（The 10× Rule: The Only Difference Between Success and Failure），最后一本书我曾用来做过电视节目。

通过写这些书，我了解到人们可以实际应用的很多东西，了解到工作的实质和真谛，并且由于读者在阅读本书之后给我反馈了很多中肯的意见，所以我还了解到了人们到底最需要什么样的帮助。

虽然《销售生存法则》从未在任何书店出售过，但它仅仅通过口碑相传，销量就已遥遥领先，在所有自行出版的书籍中占据了前1%。对于此书，我个人收到过来自数以千计读者的评论和反馈。正如很多读者所说，这本书彻底改变了他们的销售生涯。其他没有从事销售行业的读者则说，这本书让他们意识到了自己在扩展业务、追求梦想的路上，哪些地方有所不足、有待提高，总之，这本书真的让人受益无穷。

我坚信，《销售生存法则》在过去50年来，是销售行业书籍中首屈一指的，对每个想要梦想成真的人而言都至关重要。我们重新审视那本书，不断完善补充，并将其更名为：《没有干不好的销售》（Sell or be sold）。

祝您阅读愉快！

格兰特·卡登

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

第一章 你的生活离不开销售

销售无时无刻不影响着每个人的生活。个人的销售、劝说、磋商以及说服他人的能力，会影响到你生活的方方面面，甚至决定你的生活质量。

生活中不管你的头衔或职位是什么，不管在公司或团队中扮演的角色是什么，你总会不可避免地要说服他人做某些事情。

实际上，每个人每天都在使用推销手段，无一例外。销售不仅仅是一份工作或一种职业；它是人们生存、谋取幸福生活的必要条件。生活的好坏取决于你是否有能力把你信赖的事物成功推销给其他人。为此，你需要了解谈判技巧、通晓如何才能同他人达成协议。是否有能力让别人欣赏你，喜欢与你共事并热衷取悦于你，决定了你的生活品质。销售绝非仅仅是一份工作，它还代表一种生活方式。

销售（《韦氏大学英语词典》）：是指说服、诱导他人采取行动或接受某种事物的行为。

有谁不受该行为的影响呢？

一谈到“销售”，那么我所讲的一切都与说服、诱导、协商谈判或为达到目的而采取的所有行为方式有关。这可能涉及辩论、与他人相处、交换商品或服务、说服一个女孩同你一起出行、买卖房子、说服银行贷款给你、自己创业、使别人支持你的观点，或让客户购买你的产品。

据说企业和个人事业失败的首要原因是资本不足。事实绝非如此！企业或个人失败的首要原因是他们的新点子卖得不够快、这些想法的销量也很低。最终，他们把资金都消耗殆尽。无论哪个企业家，如果认识不到“销售”在经营企业过程中的关键作用，都注定以失败告终。反思一下生活中的一些行为，我们总会发现某人在某些方面试图影响事情的结果。

例如：一名高尔夫球手拿着6英尺的推杆，轻轻一击，然后想方设法使球进洞。他跟球谈判，恳求它，用双手做出各种动作，甚至低声祈祷球会进洞。自始至终，其对手站在对面，竭尽全力阻止球进洞。这个例子表明，我们每个人总在尽其所能影响某种结果的产生。

对生活中一些事件结果的影响程度是获取成功的决定性因素。那些不想把命运寄托给恳求、祝愿、祈祷和希望的人们，必须学会如何成功地游说、劝导以及协商。

无论你是谁，职业是什么，所做的事情都与销售有关。你是否自称为销售人员并不重要，因为你可能在给他人推销东西，又或他人向你推销东西。无论哪种情况，其中一方总会试图影响事情的进展结果。最终，或是你达到目的，或者是另一方如愿以偿。

在每一次思想观念碰撞或交流中都会产生销售行为，无一例外。你可以尽管否认这一说法，但事实就是事实。你是一个销售人员，生命中的每一天都扮演着销售员的角色。从你醒来的那一刻直到入睡，我保证，你一定不断想方设法达成既定目标。没有“销售员”的头衔，或者没有得到佣金只是形式上的问题。实际上你就是一名销售员——自然会得到“佣金”，只不过是佣金的形式有所不同。

佣金

谈到佣金：每次完成既定目标，你都会获得一笔佣金。并非所有佣金都一定是金钱。我一生中取得的一些最伟大的成就都与金钱无关。你的工作业绩得到认可，是一种佣金；在工作中得到加薪或升职是一种佣金；交到新朋友也是一种难能可贵的佣金；为你正在推进的项目获得众多投票同样是一种佣金。

当人们跟我说：“我永远不会成为一名销售人员，因为我永远都不会以获取佣金为生。”听到这些话，我觉得很可笑。“你这是什么意思？”我认为：“人的整个一生都是一种馈赠、一种佣金。生活中并没有固定薪资。全世界都在被寄售、需要被出售！”

有人说生活中最美好的事物都是免费的，我并不认同这种说法。生活中最好的东西恰恰是那些以某种额外佣金形式出现的事物，这是对你工作付出的嘉奖。幸福、安全感、安全保障、一个美好的家庭、爱情、信任、朋友、信仰、社交等等——都是给那些努力向他人推销更好生活方式的佣金。

真爱是爱情最具价值的佣金，而只有那些能够找到合适伴侣、悉心呵护对方、不断用心去经营这段爱情的人才能得到。人们无法保证进入一段感情就能得到真爱。首先，你必须让对方对你感兴趣。其次，你必须要了解对方想要的东西和让其开心的事情。然后，不断用这些东西来讨取对方的欢心。但是，在适当的时候，你必须让对方相信你是值得被托付一生的人。如果你达到甚至超出了对方的预期，那么你一定得到这份爱的佣金。

在生活中，我们不能时刻保证身体健康。如果好好照顾你自己的身心，那么身心健康就是你获得的一份佣金。如果一个人能做到合理饮食、勤于锻炼、适时调整身心状态，他就会变得身体健康——这也是一份佣金。

在婚姻中，有一个自己的孩子也是一种佣金，但并不是每个婚姻都能得到这份佣金。婚姻并不能保证你拥有性生活，你需要说服你的伴侣和你保持性爱的关系。如果不能劝服你的伴侣与你发生性爱关系，那你定不能得到孩子这份巨大的佣金。一旦你有了孩子，还必须继续坚持推销，把纪律、职业道德、教育、礼貌和家庭作业等观念都灌输给孩子们。如果你不这么做的话，孩子们便会向你推销，进行攻击。孩子是世界上出色的推销员，他们斗志昂扬、不屈不挠、坚持不懈地进攻出击、打破父母的防线，最终如愿以偿，获得他们想要的东西。

重点是销售与生活息息相关，渗透在生活的各个领域。因此，在生活中越能坚持成功推销，获得的佣金就越丰厚。

可见，这个世界上的每一个人都离不开销售，无一例外。你几乎每天、每一分钟都在试图说服别人。如果你对这一说法感到厌烦，那是因为你销售这一概念存在误解。当我谈到“推销”时，你会想到一个巧言擅变、极力向他人推销东西的骗子？还是你脑海里马上会浮现一个咄咄逼人，具有很强攻击性的小伙子形象呢？这两种情况都只是销售员比较极端的负面形象，绝对不能代表一个真正的销售人员的才智。而咄咄逼人的攻势是那些业余推销员的表现，他们不了解销售行业的本质，结果只能采取那些令人厌恶的手段。

在这本书中我所讨论的销售，绝不仅仅包括计酬销售人员的专业技能，还囊括了日常生活使用的基本说服技巧，以此来得到你想要的生活。

谨防虚假信息

像任何其他主题一样，销售这一主题存在着多年来一直为大家传扬的虚假信息。这种虚假信息，可能是导致人们对销售这一职业以及生活中必备的销售技巧产生不良印象的部分原因。“虚假信息”并非真实信息，但它却被人们奉为事实，并传承下来。

例如，我的大半生都投入到房地产事业，对商品楼生意很感兴趣。而在我的房地产事业刚刚起步时，每次谈到商品楼生意，大多数人都会立即告诫我，这是一桩很棘手的生意，比如午夜管道出现泄漏，会导致同租户之间的纠纷。出现管道泄漏情况，租户的确会感到很懊恼，但做商品楼生意会导致人们对购买公寓楼失去兴趣的说法，却是一个虚假的信息。我已经拥有一个2500多套公寓的大生意，我有资历为大家澄清这一点，问题的关键是没有租户而不是有租户产生的问题，漏水龙头这样的问题是可以解决的。当然，商品楼生意确实会有一些问题，但是与得到的利益相比，出现问题的损失是微不足道的。而那些对商品楼生意不了解的人们，却以此虚假信息为借口来劝诫我不要从事商品楼生意。

与金钱相关的所有主题都充斥着虚假信息，大部分是为金钱问题提出告诫的人们传言下来的，但这些人自身却身无分文。

当我开始自己的第一笔生意时，周围的大部分人都会告诉我，做生意会出现很多困难，会投入很多金钱，会面临很大风险，尽管如此，很少企业在该业务中获得盈利。这些人中没有一个人曾真正地做过生意，但他们却给了我诸多的劝诫。可见，这些虚假信息忽略了那些像我一样，自己创业并取得成功的企业家的案例。后来，我又开了另一家公司，且需要寻求一个业务伙伴。很多人跟我建议，大多数的伙伴关系不会维持很久。我必须指出一点，伙伴关系会很难维持，而没有合作伙伴，我们公司的运营是不可能的。顺便说一句，我们合作伙伴关系仅有握手之谊，却持续了将近15年。

当没有个人亲身经历时，人们往往会形成自己的观点，向别人提供建议，并传播谣言。大部分这样的传言并未得到事实的验证，却被人们当作真理传承了下来。

人们流传着这样的一个城市传说，有个小伙子信誓旦旦地告诉你，朋友妹妹的朋友20年前在一个毕业舞会的夜晚消失了，她的鬼魂现在城镇与破旧公墓之间的荒凉小路上正四处飘荡。在全国大部分城市，你会听到同样的故事。如果你让这个小伙子说出故事的具体日期和主人公的真实姓名，他却一无所知，但就在刚才他还在传播这个谎言，就好像真有这回事一样。

很多年前，我被告知不要搬到加利福尼亚去，因为“那里消费很高，并且当地人都很难相处”，而告诫我的人却没有在加州旅居的经历。

销售中也出现了同样的虚假信息，这导致了整个销售职业和销售技能的坏名声。令人尴尬的是，销售职业为人们提供了广阔的天地，同时带来了巨大的经济利益，并且每个人都需要用销售技巧来处理生活中的问题。然而人们仍在继续传扬这样的虚假信息：销售行业很艰难，工作时间很长，赚的佣金难以维持人们生活；并且销售也不是一种正当的职业，人们不能靠这份不稳定的收入过日子。

人们对于销售的看法，绝大部分观点都不符合实际情况。对销售人员的负面形象都是基于过去的观念——这表明这些负面形象与现实毫不相关，因为这只是过去观念中的负面形象。当我在谈论销售、说服以及谈判事宜时，别人过去给你灌输的销售人员的形象会马上浮现在你脑海，让你的注意力从当前的交谈中转移到过去。你的资料往往源于过去的一些决定、建议或意见，而所有以过去观念为依据的信息对于现在没有用途，对于未来更是毫无价值可言。

销售——对生存至关重要

尽管你对销售和销售人员想法和评价有偏见，而无论你从事何种职业，都要彻彻底底地承认自己的生活与销售息息相关。为了生活，无论你是富有还是贫穷，是男性还是女性，是靠固定薪资还是佣金谋生，总是在向别人推销。这个规则无一例外，没有任何办法逃脱销售。但这并不意味着你要成为推销专职人员，穿上涤纶休闲裤和白色漆皮鞋，快速说服人们必须接受你的观点。

花一点时间来考虑你在生活中扮演的所有不同角色。假设你扮演的角色有妻子、伴侣、员工、母亲、老师、教会成员、邻居、朋友、作家以及家庭教师协会（PTA）主席。我想让你看看这其中的每一个角色，并观察这些角色与销售之间是怎样产生关联的。也许销售不是你的全职工作，也许通过销售产品你不会得到任何金钱报酬，但我确信，你会看到销售是如何影响你在每个角色中的成功的，而这会超过任何其他你所拥有的能力对成功的影响。

想要加薪的接待员、想要某一角色的女演员、想要得到女孩儿芳心的小伙子——都要依靠推销自己的技能，无论他们是否了解推销。依靠推销谋生的专业销售人员，必须需要了解如何去推销。当你开车去上班的时候，想要驶离高速公路，那你必须向其他司机推销，让他们同意给你让路，这样你才能驶出弯道。当你在买房子的时候，你在向卖家推销，想要说服他们低价出售。当你去银行想要得到贷款的时候，你会向贷款人员推销，说服他们应该给你办理贷款。当演员去试镜且想要得到这个角色时，不管他准备得有多好，他最好能够向导演推销自己不仅可以表演，而且还是这个角色的最佳人选！让我们从现在开始准备吧，因为我们没办法摆脱生活的事实：要想生活得好，你会需要推销这种技能。

销售技能对于一个人的生存至关重要，但我不明白为什么在学校不需要学习此项技能。在学校没人教授销售的相关知识、对销售学习不做要求、甚至不会提供销售课程的事实，只能进一步显示那些掌握该技能的销售人员的巨大价值。我的观点是，生活中需要的最重要的技能是不会在学校传授的。我花了17年时间在正规教育，但我可以告诉你，我通过研讨会、音频节目、课外书籍以及在会议上与其他成功商人交流学到的东西，远远胜过在整个正规教育中学到的东西。任何一个成功的商界人士在事业奋斗路上的成功秘诀，都必然包括了基本的销售、说服能力和谈判技巧。

一个人劝说另一个人的能力，是唯一能够最终确保他市场地位的资本。学术履历、成绩单和个人简历不能保证你在工作中的升职，获得美好的生活，但推销的技能可以确保你达到目标。所有学生都应该学习基本的说服、谈判技能以及与他人相处的技巧，因为这些是生活中最基本的东西。和其他任何一套技能相比，成功劝说、协商以及说服别人采取行动的能力，是一个人是否能找到工作、获得成功的最终决定因素。

作为雇主，我一般不聘用最聪明的人或最有资格的人来填补职位，而往往聘用那些能让我信服、他可以胜任这份工作的人。在看简历之前，我会事先考察应聘者的说服能力；考虑他是否具备自信和积极的态度，让我喜欢和他一起相处；考虑他是否能够成为推销赢家，动员大家一起行动。我会雇佣一个有说服

力、积极自信的申请者，他们远远胜过那些除了花哨的简历之外，没有任何说服力的人。

据说在这个地球上，1/4的人口与销售相关，却不知是谁提出了这个观点，把销售限定为一种行业、一种工种。以这种方式限定销售的概念是不正确的。销售是生活不可或缺的必需品，就像呼吸、饮食和运动一样对我们大多数人而言并不是我们的职业——而是生活的基本需求。然而与销售相关的大部分书籍都是关于销售这个职业的，并不包括销售对人类生活的重要性。

我的妻子经常问我：“你为何和大家一直关系融洽？”原因很简单——我想同大家和睦相处，和他们一起享受生活，而且一直在竭力达到这个目的。当然，最重要的原因是我知道如何推销，如何去说服人们接受我的观点，并且得到我想要的东西！我的妻子是我见过的最好的销售人员之一，不知她是否意识到这一点。不仅仅是和我在一起，同大家一起相处时，她一直充满激情，持之以恒，几乎总能达到目的。

这本书会教会你如何在生活中达到自己的目的，得到自己想要的东西！

第一章：问题

在过去一周中，你已经完成的需要使用销售技巧的三件事是什么？

1. _____

2. _____

3. _____

作者认为生意失败的首要原因是什么？

在生活中收到的佣金，除了金钱另外三种是什么？

1. _____

2. _____

3. _____

能确保一个人市场地位的两种技能是什么？

1. _____

2. _____

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

第二章 世界经济运转需要销售人员

销售人员推动经济发展

职业销售人员是活跃经济的重要因素。如果没有销售人员，各行各业将会完全陷入停滞状态。销售人员与经济两者之间的关系，就好像剧作家与好莱坞之间的关系一样，密不可分、息息相关。据说甚至连上帝和魔鬼都离不开卓越的销售人员。

销售是当今最后一个真正意义上的自由职业了；从事销售行业，人们为自己工作、对自己负责，最终实现自己的梦想。签完合同并切实履行合约，你就可以好梦成真，简直妙不可言！对于那些致力于从事销售行业，并坚持不懈地学习想要做好这一职业的人来说，前途无可限量。做好销售一职，作为回报，你便会得到无尽的财富。学好伟大的销售艺术，将永远不会面临失业的危机，因为人们时时刻刻都离不开

销售人员。学习并掌握如何从始至终地控制整个销售流程后，无论你想去往何处、想做什么或者销售哪种产品，都会自信满满；并且完全确信自己有能力得到一切梦寐以求的东西。

如果没有销售人员，世界将停止运转。如果产品不能在消费者中销售，工厂就会停业，生产也将陷入停滞状态；我们更不需要考虑产品的分配、贮藏或运输需求，广告业也会随之陷入停滞。目前，整个文化经济的发展完全取决于销售人员的能力。同时，社会经济的发展，完全依赖于销售人员能否把产品成功地卖到消费者手中。如果消费者不想购买这种产品，制造厂则会对这类产品停产。

销售人员能够推动产品、个体销售、整个行业甚至整个经济的发展。像许多人一样，大学毕业后我不知道该找份什么样的工作，于是开始从事销售行业。我决定尝试销售这一行业，直到找到一个所谓的“稳定”工作。我选择这个行业一是因为销售很容易上手；二是因为我不必做任何一个改变命运的重大决定。虽然我已下定决心从事销售这行，还是受到了家人、朋友和老师的指责。他们总是劝告我应该找一份“靠谱的”工作。

而我所看到的是那些所谓“靠谱的”的工作并不能为你提供稳定的收入，更何况，这些工作就像陷阱一样，导致人们浑浑噩噩、蹉跎一生。在我看来，当时拥有所谓“稳定”工作的只有那些在学校大肆宣扬它们的老师。即便在今天，这些所谓的“靠谱的”工作仍然是像医生、律师、会计师、护士、化学家、工程师、股票经纪人和按摩师等类似的职业。但有趣的是，所有这些专业人士都必须向别人推销他们自己，才能立足于自己的职业生涯。在生活中，他们能够得心应手、取得成功完全依靠一种技能，而这一技能正是销售。

从事销售职业还是上大学？

当今社会并不重视销售，也没有开设相关课程教授人们销售技能，这种做法实在不可取。在我受过的所有正规教育中，所学课程并不涉及销售这一领域。如果学校不开设与销售相关的课程，人们如何了解到销售是一门体面、令人向往的职业，这让我感到很困惑。如果世界上重要的“教育机构”没有设置这一学科，那么销售永远不能算是真正的职业。这种说法对吗？错！大错特错！在学校，没有老师教授你与金钱、投资以及房地产等领域相关的知识，但这并不意味着这些课题毫无价值。学校没有教授大家如何经营婚姻、如何养育孩子，但是你敢说这些事情不重要吗？许多参加研讨会的青年告诉我们内心的困惑，不知道选择继续上大学还是从事销售行业。对此，每次我的回答都是一样的：学校只教给你一些生活和工作中所需要的基本知识，但却不能教会你如何立足于社会。在学校，你可能学到一些必备技能，建立不错的社交关系，但是学校并不能使你一步登天，取得成功。对任何人来说，成功都不是一蹴而就的，只有通过社会实践才能在某一领域崭露头角、大获全胜。

根据对当今世界排名前100巨富的调查，你会发现他们的成功并不是源于所受的正规教育，许多人甚至没有这些传统求学的经历。但这并不表明，上学是件浪费时间的坏事。大家可以看到，当今的教育体系培养出来的学生只会死记硬背，却不能在社会中学以致用，可见高等教育并不是人们取得伟大成就的主导因素。在学校固然会学到许多必要的基础知识，但却学不到理财、储蓄和交易谈判的技巧；也学不到沟通、解决问题，或者在市场上提升自我价值的方法。大多数人意识到要想真正提高自己的能力，他们必须通过社会实践来掌握这些技能。基础教育固然重要，但这绝不能被视为学习的“终点”。虽然学校里有许多优秀教师，但不幸的是，由于工资少得可怜，许多教师只是一味地重复教授那几门学科，强制学生们学习那些与日常生活脱节的课程。咨询企业家所面临的最大问题，他们提供的答案总是相同的：企业家都找不到那些具有独立思考能力、善于解决问题、使其生意兴隆、助其公司发展的人才。

学校只会教授学生英语、数学、语法、化学、历史和地理等必修科目，却从不花时间讲授其他同样重要的知识，比如那些能满足雇主需求的销售技巧、说服诀窍。不管什么原因，学校的确没有设置一些对学生的将来能够产生重大影响的课程。虽然不知道其中的原因，但我可以明确地告诉你，销售人员获得的收入远高于心脏外科医生，而所承担的责任和压力却相对较小。

各行各业均依靠销售

一个人若想享受生活，就必须了解出色销售人员的销售技巧并学以致用，事实也的确如此。在生活中，你可以聘请医生、律师或建筑师，但若没有沟通、劝说、协商和成交方面的能力，就不能和他们和睦相处。

这些技能将比你通过正规教育学到的任何知识都有用、都重要。我并非在说其他领域的知识不重要、无价值，无意否认这些知识的确有一定意义。而只是在表明，销售是一门重要的、有价值的、受人尊敬的职业，对所有人来说也是一项至关重要的生活技能。通过销售，你可以成为高薪人士、财源滚滚，而不是只做一个小时工。我有资历告诉你销售是一个值得尊敬的职业，尽管其他人持怀疑态度。在同各行各业的精英相处中，包括工程师、银行家、演员、电影导演等等，我了解到他们的职业生涯都是依靠销售技能，而逐步达到巅峰的。这些创业精英告诉我，他们都曾研究过有关谈判、销售和劝说方面的知识，他们这么做的原因，在于意识到这些销售技能对自己的成功至关重要。

无论你从事何种职业，都离不开销售。政客想要引起你的注意和获得你的信赖，是为了你能够给他投票；演讲者希望被信服，是为了听众能够接受他的观点；希望升职的员工，必须让老板意识到他对公司的价值；教练必须将赢得比赛的方法传授给队员；房地产经纪人一定会说服你买房子，或将他们公司列入备选范围；贷款经纪人希望你再次融资；银行家希望你投资银行的公共基金；服务员正在推销今天的特色菜；服装销售员向你推销一套西装和三件衬衫两条领带——同时希望你能申请这个百货公司的信用卡。

销售在生活中无处不在，并与每个人息息相关。不管在哪个行业，能够劝说、说服、谈妥协议的人都能立足于社会，享受美满的生活。

大学为何不讲授销售这门课，社会行业为何不把销售行业尊视为一种职业？通过阅读这本书，你一定会有所感悟、得出结论，可能是因为近年来，少数销售罪犯毁坏了所有销售人员的声誉。但这些罪犯根本算不上销售人员，只是骗子而已。各行各业都存在骗子和罪犯，涉及医药学、法学、牙科、教学、政界以及精神病理学等领域。

我很确定地告诉你：若不具备说服别人的能力，你就不能获得实权，也无法赢得在社会中的声誉。与他人沟通并说服他人的能力是你在社会立足的优势；而不具备这些能力则是你致命的缺陷。不管你的志向是什么，你都需要与他人沟通，如果你善于与他人沟通，就会得到更多人的支持；如果你得到的支持越多，就越容易实现自己的目标；如果你实现的目标越多，自然会更加热爱生活。

第二章：问题

销售行业的三种自由是什么？

1. _____

2. _____

3. _____

销售人员的四项基本职责是什么？

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

用你自己的观点来描述销售对经济的重要性。

作者认为销售的优缺点是什么，将如何影响你的生活？

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！

第三章 成为销售人员：专业还是业余？

专业销售人员

下面我通过个人经历，为大家揭开专业销售人员的神秘面纱，并告诉你如何成为一名专业销售人员。即使现在没有从事销售行业，为了使生活更加丰富多彩，你也应该学习如何做一名专业销售人员。在我主办的“赚钱之道”研讨会上，我告诉所有与会者：“如果你想赚钱、想过富裕的生活，就必须掌握销售这项技能。”经过数年对销售的潜心研究和学习，26岁的我终于如愿以偿地成了一名专业销售人员。事实证明，所有的付出都是值得的。因为掌握了这个尚不为人们熟知的生活技能，我的生活发生了巨大变化。我所谈成的每一笔生意、赚的每一分钱以及生活中取得的每一个成就，都离不开这项技能。

世界上3/4的人并不知道他们生活和事业中所取得的成就完全取决于销售这项技能。不懂销售技能的人，一定不会取得成功。销售或许不是你的主要职业，但我希望目前你已认识到销售是每个人生活中不可或缺的一部分。如果不能成功地把梦想推销给他人，那它注定无法变成现实。

专业人士：指的是某人把某项特定活动作为他或她的主要职业而非业余消遣。

经验告诉我99%所谓的“专业”销售人员对销售行业也就略知一二，对于应该怎样影响或预测结果更是知之甚少。我所说的这些话绝不是想要冒犯你，而是想让你了解事实真相。如果这么说冒犯到你了，也请你接着看下去。有时候，人们很难了解到事情的真相。本书会教授你如何掌管职业、管理客户、如何增加收入以及怎样成为一个真正的专业销售人员。大多数真正的专业销售人员却从来不称自己为销售人员，而往往自称为诉讼律师、谈判家、调解员、企业主、发明家、政治家、教练、集资者、代理人、企业家、理财师等等。本杰明·富兰克林（Benjamin Franklin）、肯尼迪（John F. Kennedy）、马丁·路德·金（Martin Luther King Jr）、比尔·盖茨（Bill Gates）以及玛莎·斯图尔特（Martha Stewart），这些人都是真正的销售人员，但是他们只是真正专业销售人员的少数代表而已。

业余销售人员

业余爱好者：指的是把某种追求、学习、科研或体育活动都当作业余消遣而非正式工作的人，或者指的是在某种艺术或科学领域缺乏经验和造诣的人。

过去的25年以来，我遇到了成百上千的销售人员，他们绝大多数都是业余爱好者，并不了解销售的真实情况。你认为销售只是一种消遣活动，跟看电视没什么区别？在销售领域，你感到能力不足、缺乏经验？谈判时你感到困惑不堪、无所适从？你想要拼命实现自己的目标？你认为自己绝不会成为一名销售人员？你对销售不屑一顾？你讨厌拒绝别人，甚至厌恶与他人磋商？如果你对销售有这样的感受和体会，那么我们确实有必要好好谈谈。

我可以教你成为一名专业销售人员，但是在此之前你必须搞清楚两件事：（1）不管你的职业是什么，销售对你的生存至关重要；（2）你必须下定决心做一名专业销售人员，打消一切诸如“销售行业根本不适合我”之类的想法。你必须下定决心迈出实现自己目标的第一步。切忌听天由命，把一切都寄托在上帝身上。你要相信谋事在人，一切都取决于你。你必须转变思想观念，一定要认识到生活质量的提高以及每一个梦想的实现都离不开销售这一技能。如果你没有实现目标，不必找各种理由搪塞。现在就下定决心学习销售吧，你定会发现通往成功之路的唯一秘诀就在于掌握这项技能。

销售人才极度匮乏

数千年来，销售人员不断走向成功，摇身一变成为大富豪的例子至今仍不胜枚举。至今，销售行业依旧

存在诸多赚钱机遇。并非所有的销售人员都会华丽蜕变、腰缠万贯；这些才华出众、兢兢业业的销售人员如若失败，绝对是因为他们目光短浅、未能把握先机。

不管地球上是不是缺乏水资源或石油资源，但毋庸置疑的是，社会上极度欠缺高度热忱、甘于奉献、精明能干的销售人才。有些人心意已决、立志要成为一名出色的销售人员。对他们而言，这无疑是个好消息。因为世界上无处不在的巨大财富正等待你去挖掘。虽然有数以百万计的人自称为销售人员，但真正算得上销售人员的却寥寥无几。是否能成为一名出色的销售人员取决于你是否能为这样的事业付出全部心血；是否有强烈的欲望驱使你不断向前；是否能心无旁骛、全身心地研究该行业所涉及的知识。尽管人们普遍认为销售的收入有限，但我向你保证，只要人尽其才，定当“钱”途无量。

事实上，通常销售行业的收入几乎没有上限。只要你有能力，自然会财源滚滚。而且，你可以选择销售产品的种类，锁定推销对象，还可以自主决定合作伙伴。真正精明能干、才华出众的销售人员即便在从业人数甚众的行业领域，也是出类拔萃、卓尔不群。他们想法新颖、特立独行、成绩斐然。对他们而言，工作毫不费力，因为他们知道自己要如何做才能实现目标。与同龄人相比，他们收入不菲。他们将销售变成一件轻而易举的事情，但别人却认定这些销售人员的成功得益于他们与生俱来的某些“天赋”。但没啥比这想法更不靠谱的了。我从未见过任何成功人士仅仅靠运气或天赋就能取得成功。他们之所以会成功，是因为他们掌握了销售行业的要领。

当经济崩溃的时候，“伟大出色”的销售人员可能在销量上会遭遇小幅下滑，但他们总能“幸免于难”，而那些业余爱好者却因此失业。出色的销售人员收入无上限，他们很清楚收入的多少取决于多方面：比如在客户面前的表现、能否让客户充分了解某款产品、能否与客户达成协议和能否不断争取佳绩。

只有少数人肯花时间去学习并掌握这个策略。在25岁的时候，我决心要了解与销售策略相关的一切知识。每天早晨我都会用满怀的热情鞭策自己，并希望取得很好的成绩。热情固然是好的，但它终将不能取代知识。

一位高尔夫业余爱好者每周六都会约上其他业余爱好者打高尔夫，但相比于专业的高尔夫高手，他们总是相形见绌。

知道自己在做什么，并理解职业中每个细微差别的人，不必特意变得满怀激情，因为他本来就一直激情满满。当真正了解某些事情的时候，你就可以预测出一些结果。而那些能够预测结果的人，自然会获得真正的自信和自由。

第三章：问题

用你自己的观点来描述：专业人士和业余爱好者的区别是什么？然后，通过参考这本书，来核实你的观点，并在下文列出书中谈到的有关目前销售人员欠缺的三种品质。

1. _____

2. _____

3. _____

请列出你在本书中看到的销售人员真正欠缺的三种品质。

1. _____

2. _____

3. _____

据作者所述，平庸与伟大之间的三个差异是什么？（找出你的不足。）

1. _____

2. _____

3. _____

当经济下滑时，出色的销售人员与业余爱好者遭遇的结果有何重大差异？

本书由“ePUBw.COM”整理，ePUBw.COM 提供最新最全的优质电子书下载！！！！

第四章 志存高远，做销售行业的大佬

一心一意

那么，怎样才能在工作领域大展拳脚、成为领军人物呢？第一步，也是最重要的一步——做事要一心一意、全力以赴！

一心一意：指的是某人竭尽全力完成某事。

无论做什么，若想取得非凡成就，必须全力以赴，这是无可争辩的事实。如果你是一名职业销售人员，就应该把所有的时间和全部心思都放在销售上。即使你不是销售员，也要时刻铭记要想取得成功离不开销售；因此，你应该学习并掌握这项技能。首先你自身要承认这个事实：若想实现目标，就必须学习销售技能；若想发家致富，也定当如此。

一个人应该怎样坚持不懈？

我要做的就是排除一切干扰，全身心地学习销售技能。我对销售如痴如狂、百分百地投入其中，简直像个“疯子”。与此同时，我的心里只有销售，别无他念。

全身心地投入一件事情就像找个地方停车一样简单：你只需要找到一个停车位，把车开进来，然后下车就OK了，完全没必要再费尽心思另寻他处。一旦决定做某事，就必须坚持到底、全力以赴。全力以赴指的是一旦你下定决心，就要心无旁骛、毫不迟疑地用实际行动证明一切。

一旦生命中出现了值得信赖、想要托付一生的伴侣，你万万不可再三心二意、心猿意马，应为他（她）倾其所有、付出全部。你还会找到更漂亮、更聪明、更让你感到幸福的另一半吗？或许能找到，但如果你真的朝三暮四，何谈全心全意？全心全意就意味着你死心塌地，并尽其所能让你的另一半成为世界上最美丽、最聪明、最幸福的人。无论怎样，我都要坚持到底，决不放弃。

全心全意、一战到底！

更绿的牧场

如果一个小伙子认为这儿的牧场没有别处茂盛，这就说明他没有尽心尽力打理牧场。这个小伙子的一生也注定平庸无为。起初，他已经拥有一个需要修剪、打理的牧场了，却总是不知足。心里一直惦念其他牧场，这哪称得上全心全意呢？虽然有的牧场的确葱郁茂盛，但请你记住，那些牧场之所以与众不同，是因为有主人在精心打理。

无论哪里都会会长杂草，稍不留神，便会有“漏网之鱼”。这样下去就会杂草丛生、让人心生厌恶。于是，你情不自禁地开始盯着别人家的篱笆，艳羡不已。然而，别人家的篱笆内干净整洁、没有杂草也是因为有人悉心管理。所以，我们要忠于自己的职业，切忌三心二意；要认认真真学习销售技能；对产品、服务以及客户都要秉承负责任的态度。我们要尽其所能、不断学习。最终，你的职业生涯定将硕果累累。

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《没有干不好的销售：把产品卖给任何人的高效销售策略》【美】格兰特·卡登，徐

请登录 <https://shgis.cn/post/1040.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

