

销售就是玩转朋友圈

作者：【美】蒂姆·邓普顿, 洪云, 王梦琳, 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！！

献词

谨以此书献给我的三个女儿——萨拉、希拉和苏茜。我和玛利亚看着她们成长为才华横溢、恪守初心的职业女性。她们丰富了我的心灵，使我成为一个富有的人。

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

赞誉

如果你渴望成功或觉得若有所失，也许你真正寻找的是有意义的生活。按照本书中的方法，你会找到通往成功和有意义人生的道路。不论你的年龄或地位，这都是一本好书，请不要错过！

——菲利斯·亨尼斯·亨得利

Lead Like Jesus 总裁、首席执行官

作为一个有着35年经验的金融服务商，我见证了《销售就是玩转朋友圈》第一版所带来的深远影响，它影响了上千名理财顾问，他们都采纳并运用了邓普顿的推荐方法。新版则更加贴近生活，也让我们行业所有使用书中方法的人提升到了更高层次！

——卢·图莫罗

《军师》作者

对于所有销售行业的人来说，这项令人畏惧的工作就是不断寻求新业务。蒂姆·邓普顿的书《销售就是玩转朋友圈》没有谈到汗水、眼泪和挫折。你可以通过一套循序渐进的体系实现梦想——获得源源不断的推荐！书中的五项综合技巧揭示了推荐——这一绝妙的方法，并能让整个体系运作起来。书中网络评论的重要性的和他的建立关系计划给我留下深刻印象。通常我觉得很多书籍的附录作用不大，但是蒂姆的附录却是个宝藏。里面列出了实施这一完美体系的完整计划。不论你是处于创业初期，还是像我一样是个经验丰富的企业家，我都极力推荐这本书。书中的各种策略不仅非常实用而且操作性极强，的确是一笔不可多得的财富。

——约翰·墨菲

约翰·墨菲国际公司总裁

《销售就是玩转朋友圈》第一版中讲解的原则，对我过去20年建立关系和开展业务有着深远的影响。蒂姆，谢谢你教会我们如何经营企业——如何真诚、朴实地对待客户的需求、愿望和期待。新版不仅介绍了在关系建立中要融入社交媒体和社会认同元素，还包括了许多至理名言。由于新修订版有了重大更

新，本书对每个企业家来说，变得更加实用也更加重要。本书也适合市场上所有想获得真正成功并全力以赴的人。

——凯尔·罗宾逊

BizSchoolofHardKnocks.com首席执行官

当你不是通过销售产品来服务客户时，你会发现《销售就是玩转朋友圈》能让你的业务发生巨大的改变。

——乔·福利

Disk.com首席执行官

开展以推荐为基础的业务，其核心方法永远都不会改变。这些方法几千年都没有变过！但是我们使用这些方法的方式在不断变化。这也是为什么我有幸并愿意重新回顾《销售就是玩转朋友圈》这一修订版。多年前，我读了第一版，我成功地将书中的方法运用到所有销售人员的培训中。作为一名畅销书作者和营销公司的老板，我觉得邓普顿的方法比以往更重要！新修订版本延续了原版的精华也让本书更加完美——完美结合了最新和最棒的策略。我会把这本书推荐给我所有的客户！

——埃弗雷特·奥基夫

畅销书《书中自有黄金屋》作者

《销售就是玩转朋友圈》是销售主题中不可多得的一本好书，谁不想获得更多的推荐呢？但是本书还远不止如此。《销售就是玩转朋友圈》结合了有趣的故事和建立业务的强大方法。其中隐含的提升利润的信息，可以描述为‘提高生活质量’。没错！本书不仅能帮你建立业务，还能改变你的生活方式。你也能将书中的行动步骤、工作列表和信件模板运用到你的工作中。最棒的是，你几天就可以把这本书读完！

——吉姆·帕尔默

梦想商业导师

阅读完最新版的《销售就是玩转朋友圈》后，你将再也不会像以前那样看待个人关系和职业关系。你会更深入地了解这两种关系——真正地深入——这同时也会改变你的一生。

——汤米·斯波丁

《纽约时报》畅销书《它不止你所认识的那样》和

《内心引导领导者》作者

《销售就是玩转朋友圈》的新版通过通俗易懂的故事，讲述了人们应该如何对待他人的永恒原则。书中建立和维护关系的方法虽简单却意义深远，也是无价的。任何从商的人（我们中的大多数人）都应该学习并运用本书的推荐方法。这是一本由大师创作的名作。

——克雷格·凯斯

采尔马特会议学习中心高级副总裁

一本好书是具有教育意义的，一本好书也是具有激励意义的。《销售就是玩转朋友圈》就做到了这两点。对于那些想表现真实自我以及对关系和推荐感兴趣的人，本书能完全改变他们的人生。此书很重要，已经是我们150名特许经营人及其团队的必读书目。我们也把书中所有的原则和推荐体系运用到我们的特许经营人的培训中。

——乔伊·奥斯本

TMA特许经营加盟体系创始人

有趣、吸引人、信息丰富，《销售就是玩转朋友圈》为如何建立盈利的、以关系为基础的公司提供了深刻的见解和清晰的方向。值得我们照此去做。

——弗雷德·约翰逊

富兰克林柯维公司私人教练部营销主任

太棒了！对于那些想要获得新客户，且想要防止竞争对手抢走现有客户的人来说，本书能真正让他们有所启发。

——斯基普·霍克

普罗鲜花公司高级副总裁和总经理

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

《销售就是玩转朋友圈》是与伯瑞特凯勒出版社合作出版的布兰佳系列丛书下的第一本书，此书的成功以及这一新修订版的问世让我激动不已。

最初选择这本书作为我的系列丛书中的主要作品，是因为我致力于为领导者和管理者们推荐简明易懂且蕴含寓言性质的书，能给他们阐明其中的简明真理和深刻智慧，侧重于最大限度地提升团队的人文精神。《销售就是玩转朋友圈》是一本畅销书，被翻译成12种语言出版。这本书完美地契合了我的想法——这一新修订版本的出版，仍然符合我的想法。

新增的章节，新增的社会认同原则，以及许多新想法（例如：如何确定完美客户化身）使这一版本比旧版更实用更贴切。我希望所有读者都能继续将此书分享给身边的重要伙伴。

由于总是有如此多的任务需要限期完成，有太多的地方需要走访以及有太多的事务有待处理，我们几乎没有时间停下脚步去感谢一路上帮助我们达成目标的人们。《销售就是玩转朋友圈》能让你意识到个人关系和职业关系是多么重要。阅读本书时，你不仅能以全新的眼光评价这些关系，而且你还会发现许多真理，它们有助于简化和提高你的业务。

当然，这本好书最早是由我的好朋友文斯·西西里亚诺推荐给我的，我很信任也很尊重我们之间的关系。我和文斯关系很好，这激励着我一口气就读完了《销售就是玩转朋友圈》。

阅读本书的过程中，我发现自己在重新审视自己和我的员工，并思考如何对待家庭关系和工作关系。我想象着当我运用黄金法则并把关系放在第一位时，我的事业、个人生活会有怎样的变化。我希望马上将这本书分享给我最重要的伙伴——我的妻子玛吉。然后我们一起将此书分享给其他家庭成员和我们公司的核心领导人。

把关系放在第一位的概念并不复杂，确实很多企业都将它视为理所应当。如果你有兴趣维系客户、获得更多的推荐以及更好地服务于现有客户群，《销售就是玩转朋友圈》可能就是你要找的书。我敢保证此书有助于你停下来评价你所拥有的关系，以免让关系流失。

蒂姆，谢谢你，你不仅不断提醒我们，“关系”在彼此生活中是多么重要，还给我们呈现将关系与实现商业目标相联系时，如何成就更有价值的关系。希望你能继续分享这一重要法则，我也相信我们珍贵的关系会持续一生。

肯·布兰佳

《一分钟经理人》《更高层面的领导》作者

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

第1章 问题 销售遭遇瓶颈期

加利福尼亚咖啡馆又迎来了一个美好的早晨，它坐落于加利福尼亚州一个名为兰彻贝尼西卡的沿海小镇上，小镇虽不大却高档繁华。这家咖啡馆是当地人最爱去的地方。海港和街道间晨雾缭绕，咖啡馆的常客或从容地进进出出，或坐下闲聊，享受着小小咖啡馆里的气氛。

咖啡馆老板本尼·班克斯站在古色古香的橡木吧台后。当这个小镇还只是供19世纪帆船停靠的港口时，这个咖啡馆就已经存在了，当时是水手们喝酒的地方。目前本尼和三个咖啡师在此经营，并在吧台配备了不同时代风格的镀金意大利蒸馏咖啡机，于是喜欢这个咖啡馆的顾客朋友们就成就了现如今的他和他的团队。

稍微停顿了一会儿，本尼观望四周，露出了微笑。他最喜欢的五位常客都在。

坐在咖啡馆正中央，手上拿着大杯摩卡的女士是希拉·玛丽·德威路克斯，她是小镇上最有名的房产经纪人之一。可以说她是一个长相出众、不拘一格的女人。她长着一头乌黑秀发，艳丽衣着，谈话时喜欢配以手势。每个嘈杂的早晨，她几乎都不会错过那张她最喜欢的桌子。本尼记不起她上一次独自前来是什么时候了。她总是带着别人一同过来，本尼当然很高兴，因为这意味着又多了一个喝咖啡的人。本尼不禁注意到，不论眼前的人是谁，希拉·玛丽都会像对待家人一样对待他们。就像平时对待本尼一样。

“本尼，请再续一杯咖啡！”本尼将头转向了另一位常客——保罗·金斯顿。保罗衣着休闲，是个30多岁的壮小伙，手里正拿着喝完的香草拿铁咖啡。保罗带着他的体育报纸和他自己的咖啡杯，每天早上固定坐在角落的位置。他是个值得信赖的人，他认识所有人，似乎对什么都略知一二。他喜欢四处传播自己的知识，目前在小镇最大的汽车经销店管理销售工作。本尼没有听到过任何有关保罗的不好言论——除了听他说要减少拿铁的花费。但保罗刚刚又点了一杯，这让本尼笑了起来。

露台上坐着的是年轻的萨拉·辛普森，她在29岁前就荣获“年度女企业家”称号，受到了众人仰慕。那天正好是周二。每个周二和周四的早上八点半，她都会在这里与她的8名销售精英见面。她是个精力充沛的人，所有人都为她感到自豪。萨拉喜欢沐浴着加利福尼亚温暖的沿海空气，并在咖啡馆门口的帐篷伞下给公司所有的销售顾问开晨会。“所有人都是两杯浓缩咖啡，本尼！”这常常就是她的早间问候。而本尼却总是给她三杯，只是想看看她是否注意到了。

随后菲利普·斯塔克豪斯穿着一双价格昂贵的休闲鞋大步走来，点了一杯不加奶的卡布奇诺，郑重地向大家挥手问好，开始他新的一天。菲利普刚过40岁，他凭借着自己的社交才能和早些年在华尔街做证券交易的经验，现在在做理财规划，成了兰彻贝尼西卡小镇上最值得信赖的人。所有人都认识他，也很信任他，并向他们的朋友介绍菲利普。

“老规矩？”菲利普向他走过来时本尼这么问道，这样也可以节约菲利普几秒钟的时间。菲利普则向本尼竖了竖标志性的大拇指，随后径直走向老橡木吧台，取出零钱放在收银台上等待着本尼递给他早间咖啡，而本尼则快速制作着咖啡。

本尼看着菲利普故意将上半身探出门外，对着喝咖啡的人微笑致意。本尼看着这一幕，双手叉腰享受着眼前的一切。

此时珍妮·霍根走进门，她那迷人的微笑和特有的魅力瞬间照亮了整个咖啡馆。本尼笑了，他注意到珍妮博士点的是中杯摩卡加半泵巧克力且另加鲜奶，这完全符合她那有魅力的个性。在“社交媒体”这一术语出现之前，而且还未成为大学课程前，珍妮就已经是一名从事社交网络的世界级专家。直到有一家

500强公司发现她掌握了大量关于如何利用社交媒体和社会认同来推动收益增长的知识，开始给她支付大笔的钱，她花也花不完。然而，所有认识珍妮的人都会告诉你赚钱从来都不是珍妮的主要目的。

这时本尼注意到了独自站在吧台边的苏茜·麦坎伯，盯着用咖啡匙在咖啡中搅出的小圈圈。本尼记得她最常点的是加热牛奶的榛子咖啡，随后便向她走去。

“你好。”

苏茜立马抬起头：“你好，本尼。”

“近来怎么样？”

“挺好的。”她敷衍地回答道，又继续盯着杯中的咖啡。

本尼又向她靠近了些：“好吧，你真的没事吗？”

这次苏茜没有抬起头：“哦，你真的不需要知道，本尼。但是谢谢你关心我。”她开始紧张地用手指轻轻敲击柜台。本尼从他肘边的大玻璃罐里拿出一块巧克力脆饼放在纸垫上，然后将纸垫放在一个小盘子里，顺手将小盘子推到苏茜的手边。这让他们完全放松下来，苏茜抬起头看着他的眼睛。

“不，”本尼说道，“我很想知道。”

苏茜感觉到了本尼的真诚。她便对着本尼微微一笑并说道：“好吧，情况是这样的……我不能再否认了……我已经走到分岔口了。”

“什么分岔口？”

“事业上的。我必须得承认我并没有真正得到我想要的东西。我不知道该怎么办了。我如此渴望拥有自己的事业。我想感受朝九晚五的工作之外的生活，我想为我自己的梦想打拼而不是为他人的梦想奋斗。你知道吗？”

“嗯，没错。”本尼叹了一口气，环顾了四周说道，“我知道。”

“我想谋生，但不希望我的薪水由他人的一时心情决定。所以我鼓起勇气拿出我所有积蓄……我在冒险，在尝试。但是，”她顿了一会，拨弄着那块脆饼，“并不尽如人意。我可能得放弃了。”她摇了摇头，“我的意思是，我绝对是电话推销中最差的一个。我做不好。真的不能。”

“未必。”

苏茜感到很惊讶，抬头看着本尼。

“这不仅仅在于挣钱，不是吗？”本尼说道。

“嗯，或者本来是该这样。也许我本身就不适合做任何事情，只能是打发时间然后得过且过。”

本尼斜靠在身后的吧台上，抱着双臂，打量着苏茜。

最后，苏茜再也忍不住了：“怎么了？哪儿不对吗？”

本尼微笑着说道：“你想多了。苏茜，你不知道这些话听起来是多么熟悉。等一下，我一会儿给你一个号码。你可以选择拨打或者不拨打。但如果你拨打了这个号码，嗯，比如说我吧，我拨打了这个号码，见了，也照着电话另一端的人所说的话去做，”他比画了眼这个繁忙的咖啡馆，“然后就有了现在的咖啡馆。”

他拿起一张纸巾和一支笔，写好一个号码递给苏茜。（见图1-1）

“他叫大卫·迈克尔·海格伦德，多年前，我的一个好朋友将他介绍给我，现在我也将他介绍给你。”

□

图1-1

苏茜仍然感到忧心忡忡。她观摩过那么多网络会议，读过那么多书，听过很多“突破自己”的大道理。她怎么会再次感到兴奋呢？她觉得自己已经没有精力再做一次会令她失望的事了。

“不，海格伦德的理论体系及方法和你之前听到的完全不一样。”

苏茜着实吃了一惊：“你也能读懂别人的心思？”

“不是的，我只是知道你在想些什么。这只是另一种方法，对吗？”

“但你听过一种和关系有关的方法吗？”他问道。“或者说，你听过在创业过程中，无论如何都要在正确的时间做正确的事，并与自己所服务的客户建立关系的方法吗？你还听过把关系放在第一位，即打下商业基础的黄金法则吗？”

“相信我。”本尼笑着说，“大卫·海格伦德不是冲着钱来的，现在不会，以后也不会。然而他是所有我认识的人中最成功的一个。这和钱没有关系，他现在所拥有的钱足够他花了，这一切只关乎激情、目标和自我价值的实现。这也是促进他前行的动力。”本尼将纸巾推到苏茜的手边，“你自己决定吧。让他知道是我将你推荐给他的，也让我知道事情的进展。”然后本尼又回到吧台，等待下一位顾客的到来。

苏茜看了看那张纸巾，又看了看本尼，然后将目光投向了纸巾。她心不在焉地拿起那块脆饼，在咖啡中浸了几次才咬下一口。本尼又开始忙着招呼客人，而苏茜再一次陷入沮丧之中。她喝掉最后一口咖啡，收拾好自己的东西转身离去，又想起了那张纸巾。

让她自己都感到吃惊的是，她伸手去拿了那张纸巾并带走，又回头看了一眼本尼，便转身离开。

苏茜坐在自己的车里，刚拿起手机又放下了，盯着写在咖啡馆纸巾上的潦草数字。脑海里涌现的一大堆想法让她犹豫不决，比如说可能会获得很多让人无法采纳的商业建议。也许她得承认她的梦想本身就不适合自己，也许自己的性格就不合适——或其他方面的原因。

她又想起本尼说的话。

她叹了一口气，但有三件事情她是确定的：她需要帮助；她没什么可失去的；她需要赢得一切。于是苏茜在手机上输入了电话号码，按下了拨号键。

“你好，我是大卫。”电话那端的回应出奇地温暖。

“你好，”苏茜说道，尽量掩饰着自己的紧张，“嗯，你好……我是苏茜·麦坎伯。我从别处得到了您的号码。您现在方便接电话吗？”

“当然。”仍然是友好的回应。

苏茜停顿了一会儿，感受着这种温暖，她不太习惯从陌生人口中听到这样的话。她给太多陌生人打过推销电话，当然陌生人很讨厌接到推销电话，她自己也很讨厌电话推销。苏茜深吸了一口气，说道：“海格伦德先生，希望没有打扰到您。是这样的，咖啡馆的本尼将您的名字告诉了我，并建议我与您谈谈，他说您曾帮助过他，觉得您应该也能帮我。”

她几乎可以从他的声音里感受到他的微笑：“哦，是的，本尼。他这个人很不错。他的朋友就是我的朋友。我该怎么帮你呢？”

苏茜意识到自己不再感到紧张。令她吃惊的是，她将一切都告诉了海格伦德：

“嗯，是这样的，半年前我开始创业。但现在我好像已经失去了动力，我开始觉得问题出在我自己身上。我的意思是，创办之初一切顺利，我所隶属的服务公司非常棒，员工们也乐于助人……我对我们所做的一切很有信心。但是，不知为什么，还是没有成功。我已经偏离了轨道，似乎也回不去了，我感觉……感觉……自己像个……”她说出了自己逃避了好几个星期的话，“失败者。”

苏茜将这件事告诉了一个完全陌生的人，她感到难以置信。她花了几周时间参加了当地商会举办的商业网络会议，按照培训中学到的电话推销的步骤来做，但仍然毫无结果，这让她变得越来越沮丧。

身边有许多成功人士待她友善，给她鼓励，让她变得乐观向上。但是眼看着每周下来她与业内其他人士相比已很难再保持同一业绩水平了，因为她根本就没办法留住新客户。

事实上，她从一开始就硬性规定自己每天要签订几份合同，但最近却一无所获。现在她在工作日里，整天期待着另一位商业大咖的出现，希望能从他那里获得轻松的办法，或只是上网查找一些营销专家的意见，或听一些能对她产生帮助的广播。日复一日，她能感觉到自己越来越没有信心，本金也在慢慢耗尽。

“苏茜。”海格伦德温暖的声音让她迅速从焦虑中恢复过来。

“哦，不好意思，”她尴尬地说道，“真的，请见谅。我刚才满脑子想的都是这件事。”

“苏茜——我可以这样称呼你吗？”

“当然可以，”她回复道，“我的朋友都这么称呼我。”

“苏茜，你当然不是个失败者，”海格伦德说道，“你只是处在这样的境地中：所有人都要在某段时间经历其职业生涯和人生的失意阶段。你现在正在壁炉架上。”

“壁炉架？”她重复了一遍，“您的意思是放在壁炉上的那种壁炉架？”

海格伦德笑了：“这只是个比喻。壁炉架是用于反思的地方，也是能发生好事的地方。对我来说这也是帮助你最佳的地方，因为如果你要走下壁炉架并保持前进，你就需要制定一个新计划。这样你才能前进，我向你保证。我这么说理解吗？”

“当然理解。”苏茜回应道。

海格伦德继续说道：“在我们见面之前，我希望你知道我的帮助并不适合所有人，也就是我的理念或经商方式不适合所有人的风格，也不能满足所有人的需求。所以在我同意和你见面之前，我需要问你几个问题。可以吗？”

“嗯，”苏茜说道，“没问题。”

“好。第一个问题：你觉得商业自我和个人自我之间有差别吗？”

她认真听着，海格伦德接着说：“换句话说，你想在你的商业生活中呈现更真实的自我，并进一步完善那些让你与众不同的天赋，而不是试图模仿他人吗？”

“我从未想过这个问题，”苏茜回应道，“我觉得商业自我和个人自我之间不应该有什么差别。但对我来说，嗯，我觉得我在工作中的表现完全不一样，这让我感觉很不自在。当然，我很想做真正的自己，但我不确定是否完全理解您的意思，也不知道该如何去做。”

“回答得很好，”海格伦德说道，“这应该是你在壁炉架上的第一个‘顿悟时刻’。这说明你已经具备了惊人的天赋。我这里指的是你的先天才华，是与生俱来的天赋。如果你在工作中运用这些天赋或先天才华，随着时间的推移，你会说出内心真实的声音，你会感到满足，也会更加具有创造力。大多数时候，我们都是最后发现自己才华和天赋的人，而这些才华和天赋恰恰是别人最看重的部分。”

“我给你举个例子，也许能帮你解开真相。你看过《绿野仙踪》吗？苏茜。”

“嗯，看过。”苏茜说道，脸上露出了天真的笑容，“那些飞猴吓得我晚上睡不着觉！”

“是的，它们也吓到我了。”

海格伦德接着说，“你是否还记得桃乐茜和托托想办法回家，在前往翡翠城的路上，遇到了想要一颗大脑的稻草人，想要一颗心脏的铁皮人和想要获得勇气的胆小狮子？”

“一路上，每当他们遇到问题，稻草人总是第一个站出来思考当下情形并提供周全的建议。在伤感时刻，铁皮人会哭到全身生锈——代表的是强大情感。在前往女巫城堡的路上，受到攻击时，胆小的狮子会走在前面带路——代表的是巨大勇气。”

苏茜说道：“确实，我很喜欢那部电影。”

海格伦德笑了笑继续说道：“他们最终见到奥兹国的魔法师时，他们仍然没有意识到自己的天赋和才华。最后魔法师给了稻草人一张奖状，给了铁皮人一块心形手表，而胆小的狮子获得了一块奖牌。”

“最后，所有的人物才意识到他们早已拥有那些期望已久的东西。这些特质对他人来说显而易见，而他们需要自己去发现并接受。”

“苏茜，关键就在于：当你认识到自己的天赋和先天才华，并将此运用到你的工作中时，你的真实声音才能被听见。人们也会被你吸引，因为你很真实，你的真实会像一块磁铁吸引他人，并成为防止模仿他人的最强大武器。”

“你看，苏茜，当我们认识、珍惜、接受我们的天赋时，我们和电影中的人物没有差别，正是这些天赋让我们变得独一无二。”

“所以这是我的第一个问题，苏茜小姐：你是否准备好做更真实的自己？是否准备道出内心真实的声音？”

苏茜伸着下巴，睁着迷茫的大眼睛回答：“当然，海格伦德先生，我从来没有像现在这样准备充分。”

海格伦德赞许地点点头，他回应道：“说得好，苏茜，说得好！”

“那么，第二个问题。准备好了吗？你相信你提供的产品或服务吗？将你自己和公司任何方面联系在一起时，会感到骄傲吗？”他问道，“但不仅仅是为了挣钱。”

“我将告诉你如何成为你自身及公司的终生支持者，所以你能带给他们价值这一点是很重要的。这样的话，即便你要继续前行，所有与你合作的人都会觉得你目前的公司提供的产品和服务会引导他们更好地发展。”

“对此，我没有异议，”苏茜坚定地回应道，“那也是我一开始就选择创业的原因。”

“很好，”海格伦德说道，“现在，第三个问题。有时这也是最难回答的问题。你愿意坚持到底吗？每个人都与众不同，所以对于不同的人我分享的方法也不同。但最关键的一点是，每个人在这一过程中都要具备我所说的‘表现出坚持不懈的毅力’。”

“你很快就能看到结果，但是只有日复一日将‘关系放在第一位’这一方法运用到日常生活中并持续四个月，真正持久的效果才能显现出来，这也是你的商业基础和生活基础。随后的每个月要继续保持并进一步深化。所以企业经营的全过程是这样的：你是否愿意始终坚持行动，而这一行动方案不包括陌生电访或者令他人不舒服的强制性营销等传统销售手段，但要承担自己的那部分责任呢？”

苏茜感到一丝焦虑，但她没有听到任何让她反感的话。“是的，我准备试一试。”她坚定地回答道。

“很好，苏茜，我也准备好了。”他回答道，“如果方便的话，我们今天下午3点左右在咖啡馆见面。”

“好的，我会准时到的。”

“那好。到时见。”

没等苏茜回答，海格伦德又说道：“哦，还有一件事。”

“什么？”她问道。

“你会做得很棒的！”

苏茜轻轻放下手机。她已经陷入什么样的生活了？但她相信本尼，而这位海格伦德先生似乎是本尼的好朋友。她瞥了一眼车镜中的自己。告诉自己：“反正你已经没什么可失去的了。”

她会赴约的。

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

第2章 分析 你是哪种关系型人格

下午3点整，苏茜走进本尼的咖啡馆时，本尼热情微笑着向她打招呼。本尼挥挥手，递给苏茜一杯她常点的热咖啡，并朝着邻桌的客人点了点头。苏茜接过咖啡杯顺着本尼点头的方向看去。

那张小桌子边摆放着两把椅子，桌子上摆放着一张手工制作的预订标志和一个白色咖啡杯。苏茜左右观望，看到附近没有人，便向那张桌子走去。白色的咖啡杯里盛着浓香四溢的黑咖啡。随后她端着自已的咖啡缓慢地坐下。

“你好。”

苏茜一惊。她的肘边站着一位满头银发、身材修长、穿戴整洁的男士。

“希望没有吓到你。我就是大卫·海格伦德。”

她站了起来：“哦，没有，真的没有吓到我，我没事。我刚才只是没有看见您……”她低声咕哝着。她又回头看了一眼本尼，本尼给她竖了个大拇指然后就匆匆离开了。

海格伦德脸上露出了微笑，在她椅子边挥手示意：“请坐，苏茜，我们来谈一谈。”

苏茜坐下了，海格伦德也随之坐下。苏茜抿了一小口咖啡，突然变得更加紧张了，并没有想象中那样信任眼前这个人。但她一直想到本尼，因为相信本尼，所以她决定敞开心扉。

海格伦德肯定也注意到了这点，因为接下来他说的是：“你有些犹豫，对吗？我能理解。这也很正常。但我来这里是因为我们共同的好友将我推荐给你，是吧？”

“是的。”她回答道。对于他如此直接地说出这样的话，她有点尴尬。

“那么，于本尼而言，我就有责任关照你。知道为什么吗？因为不论我的事业多么成功，我和本尼之间的关系都要比任何服务或计划来得珍贵。所以，帮助你，是因为我重视我和本尼之间的关系。”

这让苏茜的心情放松了一些，她问道：“您的意思是？”

“我的意思是，我们正在做的事会不断变化，这是你接下来三天所学内容的关键。换个说法。你也珍惜与本尼间的关系，对吗？”

“是的，我很珍惜。”

“如果他让你帮忙做点事，你会尽力去做并做好吗？”

“嗯，会的，我不想让他失望。”

“为什么呢？”

“哦，因为我珍惜我们的关系。”

“那就对了。实质就在于此。如果你意识到关系比你的产品或服务更为重要，并总是将关系放在第一位，你现有的客户或即将走进你生活的新客户都会意识到这一点，会明白你言行一致，他们也会乐意将他们的朋友、熟人或者伙伴介绍给你。当那些他们认识的人需要你的产品或服务时，知道你一定会坦诚以待。”他思考片刻，“需要打个比方吗？”

“当然。”

“把这个世界想象成一个鸡舍。我们寻求客户时可将客户看成小鸡，我们东奔西跑就是要努力将我们的产品卖给我们遇到的每只小鸡。如果我们抓到了一只，当晚就可以享受丰盛的鸡肉餐，但我们还要经历寻找小鸡并抓住另一只鸡的过程。换个角度思考，如果能与所见到的每一只鸡建立关系，照料它们，将它们养肥——如果我们继续与它们保持关系，它们将我们推荐给其他小鸡——那么我们一辈子都有鸡蛋饼可以吃。这样我们就不必每天去寻找新的小鸡了。”

“嗯，很生动的比喻，”苏茜笑着说，“虽然我不喜欢鸡蛋饼。”

海格伦德笑了起来：“当然，我很喜欢吃鸡蛋饼，但我希望说到点子上了。这一理论体系和方法并不会让客户流失，而是关乎建立终生有效的关系。”他靠在了椅子上。“我知道这听起来很简单，但我们在商界却不常听到，对吗？大多计划都属于‘打一枪换个地方’型的，找到了目标客户，然后离开急着寻找下一目标。想想看，许多大型公司拥有强大的营销方案，而这些营销方案都是提前几个月甚至提前一年策划的，但他们只关注何时结束销售。通常只有少数人会在售后继续维护与客户的关系，最终只能敞开大门让竞争对手抢占客户及客户的推荐。这样要花多少时间思考这种类型的人，这一过程对你的计划是否有利？完全没有。对吗？”

苏茜想起了她曾参加过的研讨会、网络直播和各种会议。所有内容都是关于市场和销售，甚至连客户的名字都不知道。问的问题永远都是‘如何寻找新客户？’从来不关注如何建立并维护与客户间的关系。“是的，”她不得不同意海格伦德的说法，“我觉得您说得对。”

“有这样的想法闪现时，又会发生什么呢？”海格伦德说道，活动了下手腕，“客户第一，然后才是产品或服务！换个方式说：我愿意帮助你是因为我和本尼的关系。告诉我你的真心话，如果我们没有共同的朋友，你会来这儿吗？”

“不会，”她承认道，又抿了一小口咖啡，“应该不会。无意冒犯，请勿见怪。”

“我不介意。你来到这儿，也是因为你和本尼之间的关系，你才来与我共度这段时光。那么，如果本尼不看重与我们的关系，我们还会坐在这儿吗？”

“不，我们不会坐到一起。”她说道，“关系，真的很微妙，但是长期来看关系能起多大作用呢？确实令人难以置信。”

海格伦德笑了，好像之前就听过这样的话：“你现在所听到的、所经历的正是你职业和生活的基础。也是挖掘新客户和维持老客户的基础。苏茜，你将学到一套动态营销体系，这一体系是基于认识真实的自我、实施五条原则以及建立符合你性格和企业模式的客户群，以此获得更有价值的推荐。准备好了吗？”

苏茜轻轻地点了点头，仍显得有些冷淡。

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

文档名称：《销售就是玩转朋友圈》【美】蒂姆·邓普顿, 洪云, 王梦琳 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/1181.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

