

7步签单

作者：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！！

7步签单

[美] 大卫·桑德拉 著

付贺宾 译

中信出版集团

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

版权信息

COPYRIGHT

书名：7步签单

作者：【美】大卫·桑德拉

出版社：中信出版集团

出版时间：2018年4月

ISBN：9787508686080

本书由中信出版集团授权得到APP电子版制作与发行

版权所有·侵权必究

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

广受赞誉的桑德拉销售体系

我去会见一个客户，之前我们尚未达成过任何交易，但我那次与客户分别时，却签订了价值1.3万美元的订单。将桑德拉销售体系作为我们公司沟通方式的决定，极有可能是我曾做过的最好的决定，没有之一。

杰夫·温顿
(Jeff Tempone),
East Coast Refrigeration
公司首席执行官

我们当时正处于一个转折点，准备要出售公司，而从桑德拉那里学到的东西改变了我们的整个组织。我们如今建立了一套行之有效的可衡量流程，而在此之前，我们可以说是“毫无章法”。在与桑德拉签约之后，我们开始研究与每个客户做生意所需要的成本，这帮助我们做出了更好的业务决策。桑德拉销售体系确实是一套以指标为导向的方法。我们终于意识到，桑德拉做生意的方式适用于整个组织，如今它已成为我们工作文化的一部分。

卡什·黄
(CaSh Wong),
Shing Digital
公司首席执行官

我实际上把接受过桑德拉培训视作自己的竞争优势。在我的竞争对手在镇子上东奔西跑以及忙着写建议书、做免费咨询时，我则坐在自己的办公室，拨打陌生销售电话，然后去拜访客户，我所耗费的时间要比他们少得多。我知道，我比他们少花了很多精力，但我得到了客户愿意支付的预算，而且我能兑现我向客户许诺的一切。

杰罗德·

哥
达
德
(Jarrod
Goddard),
Net
Shift
Media
公
司
总
裁

一旦你领会了桑德拉的理念，你下班后也不会忘记它。它可以帮助你改善个人生活，我们相信它。

格
雷
格
·
麦
克
(Greg
Mack),
东
芝
公
司
业
务
部
经
理

我们与客户建立了更为优质、更为长期的关系。整个桑德拉销售体系确实行之有效，我们靠它获得了巨大成功。

马
克
·
塔
克
勒
(Mark
Tucker),
BlueRhino
公
司
销
售
及
销
售
规
划
副
总
裁

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

推荐序

当我提笔要写下这篇序言的时候，我的内心充满了感慨、感恩和兴奋之情。从7年前桑德拉培训进入中国的第一天起，我就完完全全活在桑德拉培训的教导中。每一天我都在学习、培训、辅导学员和客户，它对我个人以及客户的影响和帮助是如此巨大、深刻、持久。

我曾无数次听到学员在参加完我们的短期培训后这样说：“一开始我以为这又是老生常谈、换汤不换药的销售培训，我听得够多了，但桑德拉颠覆了我对销售的认知。”

我也曾无数次听到那些接受我们长期强化训练和实战辅导，并在工作中实际运用桑德拉方法的学员这样说：“桑德拉方法太有效了！它不仅提高了我的销售业绩，还对我的思考方式、生活状态产生了巨大影响！我在生活中也经常使用它。”

该书内容简介

这本书是桑德拉培训的创始人大卫·桑德拉对“桑德拉潜水艇销售法”的系统讲解，也包括了其开创这套销售体系的源起、深层思考和系统逻辑。桑德拉培训的现任首席执行官大卫·麦特森做了部分阅读提示。我则有幸参与了这本书的译校，以帮助读者更好地在中国文化和销售语境中理解运用该书的内容。

“桑德拉潜水艇销售法”是桑德拉销售体系中最基础也是最核心的内容。掌握了这本书的理念及准则，会为你理解桑德拉销售体系中众多其他主题（包括新客户开发、企业大客户销售、商务谈判、客户管理、销售管理、领导力等）的内容打下良好的基础，因为它们是一脉相承的。

该书理念在销售中的运用

或许你和我们的众多学员一样，在接触桑德拉培训之前已经参加过无数的销售培训，其中甚至不乏其他的知名国际版权课程。倘若如此，我们首先要恭喜你，因为你已经打下了不错的基础。同时，你或许也会有这样的感受：很多课程听起来很有道理，逻辑很严密，但用起来完全不是那么回事儿，或许你还是没办法真正有效应对下列销售过程中的挑战。

客户说：“我再考虑考虑……”

客户说：“我跟领导报告后再联系你……”

客户说：“你们的产品真的没什么特别吸引人的地方……”

客户说：“你们的产品太贵了……”

不停地做方案、改方案，成交却寥寥无几。

感觉被客户签着鼻子走，很被动。

总是为订单能否拿下感到焦虑、紧张，却又无从下手。

面对客户感觉“不平等”，甚至“低人一等”。

……

传统的培训总是让你展示FAB [\[1\]](#)，即以你的特性、优势、价值为卖点；他们总教你要“处理反对意见”；他们让你“坚持不懈”；他们让你“把预算和价钱留到最后来谈”；他们认为“客户是上帝”……

或许你也曾无数次尝试这些技巧，但发现效果越来越差。更要命的是，客户似乎早就看穿你了，你还没出招，他就已经猜到了你接下来要说什么，用什么招式来“威逼利诱”以尽快成交。这真的很让人尴尬，就好像你在客户面前被扒光了衣服一样。更让人懊恼的是，即便你委曲求全地做了很多事，效果却微乎其微，你总是在担心是否能成交、什么时候能成交。

或许在经历这么多挫折后，你都麻木了，你甚至开始批判自己“学得不够好”。非也！是你的方法和工具

有问题，你学了错误的方法！你以往所学的方法之所以无效，有以下几个原因。

- 1.没有从系统上、结构上解决问题，只是在单个细节上修修补补。
- 2.方法和技巧不够精细、无法落地，只停留在“有道理”的层面。
- 3.很多方法、技巧细想起来是不符合“人性”的，难以持久使用。
- 4.讲师们是以讲课为生的，他几乎不用他自己教的方法真正去销售。

关于第1点，请阅读该书第一章，你会意识到，你以往学的销售方法完全在买家系统的掌控之中，所以仅仅是在个别细节上的技巧提升，于销售全局而言是无济于事的。那种感觉就像，任凭孙悟空怎么折腾，都飞不出如来佛祖的五指山。

关于第2点，我们要掘地三尺问到底，究竟怎么做？比如所有的培训都让你“少说多听”，但是究竟如何让客户愿意滔滔不绝地讲话、讲真话，这里面的原理、细节却鲜有人深究，更没有惊喜的方法工具，最终导致“少说多听”成了一个很难落地的“正确的废话”。我在陪同销售人员拜访的过程中发现只有不到15%的销售人员能做到这一点，哪怕是世界500强企业中在销售岗位磨练多年的资深老销售人员都没完全做到。

关于第3点，最简单的例子莫过于我们都知道要早睡，要经常运动，但很少有职场人士能够真正做到。头脑中认为“正确、应该、合理”的驱动力，最终还是在“内在价值冲突、焦虑、恐惧、自我价值感不足、自驱力不明确”等因素的包围中败下阵来。同样地，在销售中一味地鼓励你要咬牙坚持、逼单、软磨硬泡、威逼利诱、死缠烂打、以量取胜、讨好客户……这些做法的背后都是对销售人员本身以及对客户“人性”的极大不尊重，最终结果也是吃力不讨好的。

我建议你仔细阅读本书第二章至第四章，大卫·桑德拉用他本人的亲身经历告诉你，怎么诚实地面对自己的恐惧、焦虑、压力（他性格内向，不善言辞，打完客户开发电话会因紧张出汗衣服都湿透了）。大卫·桑德拉也分享了他是如何诚实而又有尊严地面对客户，最终开发出这套双赢的销售方法论的。此外，本书第十六章也提供了重要的建议。我想再次重申的是：只有尊重你自己，才能真正地尊重客户。

关于第4点，这或许是整个培训行业的痛点之一，我就曾认识很多自己销售做得很一般，却转行做了销售培训师的从业者，他们几乎不用自己教导的内容去销售，却利用客户对培训产品的辨识力不足以及讲台上的表演力蒙混过关，这真的是件很滑稽的事情。但对于桑德拉培训公司来说，我们会坚定不移地走“实战辅导”的路线。我们坚信实战辅导和强化训练的力量，正如过去50年我们所做的那样。

本书将要分享给你的是有别于你以往听到的任何一套销售理论。它是关于“打破常规”和“销售实操”的。它提供了这样一套销售体系：

- 让客户没有压力，让你也倍感轻松、优雅、有尊严；
- 客户会自己做方案，并且自己消除反对意见；
- 客户会主动成交，而不是总说“再考虑考虑”；
- 客户会一直感谢你，并持续为你转介绍；
- 打破客户对销售人员的认知和偏见。

这套体系是你在面对每一个客户时都可以重复使用的，是可以随时告诉你“现在处在什么位置，接下来该做什么”的，是可以成为你的组织上下共同的销售语言的，是任何个性和行事风格的人都可以运用的。

它与其他课程最大的不同有以下几点。

第一，与所有国际版权课程一样，桑德拉培训重视流程、逻辑、工具这些理性的部分，这一点你将会在书中清楚地看到。但与此同时，桑德拉培训非常关注流程、技巧背后的人性！桑德拉培训关注“人”——

无论是你还是客户，它关注你们的动机、驱动力、情绪、心理。关注你在与客户互动中表现出来的感觉、情感、心理、能量状态（如抓取、讨好与从容、优雅）。在现实中，我们无数次在陪同销售人员拜访的过程中发现那些“很有道理”的方法根本没用，因为客户的反应完全超出你的预期，而这时桑德拉方法的威力则体现得淋漓尽致，既不失尊严，又取得进展。

第二，每天，桑德拉培训近千位教练在全球范围内亲身实践桑德拉的方法，他们不仅仅是讲师，也是一位销售人员。每天，他们都在陪同客户拜访，给客户做实战辅导。从桑德拉创立以来，近50年来我们都在这么做。所以，这套方法是真正在全球三十多个国家久经验证的。

第三，与当前其他多数销售培训理念不同，桑德拉培训要教给你的不是做更多的事情，不是打鸡血式的口号、低三下四地缠斗客户、狠命逼自己，不是基于恐惧和匮乏拼命“抓取”……而是正好相反，让你放松，让你从容、优雅、自信！

第四，这不仅仅是关于技巧和“做”的层面，如果你真正实践过桑德拉的理念和方法，你会同意“术至极则近道”，这是一个关于认知和提升“你”的系统。它让你能诚实、坦然、有效面对内心的紧张、焦虑、匮乏、无获得感，它帮助你发现你的盲区和限制性信念，帮助你走出你的舒适圈，更上一层楼。

该书理念在领导力、管理、生活中的运用

正如上文提到的，这是一套关于“人性”的方法论，如果你真正理解和掌握了这本书的原则和技巧，请注意——我说的是真正掌握，你将会轻而易举地将它们运用于领导力、团队管理和日常生活中。

无论是销售，还是沟通、说服、影响力、领导力，都有以下共通点，那就是：

- 让对方感觉到被尊重、受保护和安全；
- 让对方感觉到被理解、有共鸣；
- 协助对方找到、厘清内在的驱动力，而不是强力驱迫；
- 洞见并引领对方发现“新”的领域和方案；
- 引领对方共创解决方案；
- 让对方对行动计划有强烈的认同感、自主感、拥有感；
- 有共赢的感觉和达到共赢的结果；
- 明确一致的期望管理；
- 对过程、行动的支持。

正因为如此，当你学会了该书的内容，也就很容易掌握桑德拉体系中关于管理、领导力、客户服务等其他主题的内容。这是其内容体系的内在关联性和兼容性的体现。这也是许多的客户都选择我们的服务超过3年的原因——他们重建了整个销售/管理体系，从流程到工具、从销售语言到团队文化、从战略到技巧、从培训到实战落地。

但更为重要的是，或许对你来说即便永远不从事销售工作，桑德拉体系也会是无价的，那就是——你将更了解自己，你将拥有更强大而又平静的内心！

此刻，怀着深深的感恩之情，我由衷地感激大卫·桑德拉创立的这套经久不衰的体系，它让我以及众多中国的客户真正地体会到了销售人员的高效、自由、尊严和优雅。

我也由衷地感谢桑德拉的首席执行官大卫·麦特森对中国市场及中国团队的支持。感谢全球桑德拉的近千名实战教练，在30个国家共同创造着丰硕的成果。最重要的是，我更要发自内心地感恩中国客户，他们的进步和成功让我们内心无比坚定。

令我兴奋的是，我们将以本书的理念及方法，与无数有缘的读者结缘、共振。我甚至能看到一些读者茅塞顿开、恍然大悟地惊叹一声“啊哈”的画面。那一刻，将是我们之间最深的连接，也是我们最大的喜悦。

如果这本书中有任何令你心动的部分，请务必在工作中、生活中加以实践，如果你也希望听到其他桑德拉培训客户/学员的运用体会和分享，或者想了解桑德拉培训在中国的实战培训和实战辅导资讯，欢迎关注我们的网站www.sandlerchina.cn，以及平台公众号sanderschool，与我们一起分享，让我们见证你的成长吧！

桑
德
拉
·
中
国
总
裁、
首
席
训
导
师
伍
杰
2018
年
于
上
海

[1] FAB利益销售法，是推销员向客户分析产品利益的方法，即在商品推介中，将商品本身的特点、商品所具有的优势、商品能够给客户带来的利益和价值有机地结合起来，按照一定的逻辑顺序加以阐述，形成完整而又完善的推销劝说。——编者注

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

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

文档名称：《7步签单》(美) 大卫·桑德拉 著 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/823.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

