

# 爆发式赢单：金牌销售实战手记（在中国做销售，这本书不得不读！）

作者：倪建伟

本书由「[ePUBw.COM](http://ePUBw.COM)」整理，[ePUBw.COM](http://ePUBw.COM) 提供最新最全的优质电子书下载！！

版权信息

书名：爆发式赢单：金牌销售实战手记

作者：倪建伟

排版：南通众览在线

出版社：湖南文艺出版社

出版时间：2019-02-01

ISBN：9787540489083

本书由天津博集新媒科技有限公司授权亚马逊发行

版权所有 侵权必究

本书由「[ePUBw.COM](http://ePUBw.COM)」整理，[ePUBw.COM](http://ePUBw.COM) 提供最新最全的优质电子书下载！！

## 目录

### 版权信息

### 前言 一个销售员的爆发式成长

### 第一部分【销售应有的全局思维】做正确的事远比正确地做事价值大得多

[每个销售员应该有的正合思维](#)

[新手销售员应该确立的目标法则](#)

[你的形象价值百万](#)

[普通销售员如何实现跨越式成长](#)

[应该做效率型还是效能型的销售员](#)

[如何才能成为一个喜怒不形于色的高人](#)

[销售必知的5个心理学观点](#)

[拜访客户不知道聊什么怎么办？](#)

[如何获得优先提拔](#)

[快速让客户信任你的4项修炼](#)

[打造好人缘的关系管理](#)

[灰度认知，黑白决策](#)

### 第二部分【万能销售实战技巧】销售就是要搞定人

[七步推销法](#)

[市场开发的3个方法](#)

[客户开发的6个方法](#)

[创造销售机会的4种打法](#)

[客户采购你的产品前在想什么](#)

[FABE说服术](#)

[用爱达公式说服客户](#)

[和客户有效沟通的三角法则](#)

[如何寻找和讲解产品卖点](#)

[如何对产品进行报价](#)

[如何获得先机快速开单](#)

[顶级销售影响客户的心理学技巧](#)

[吸引客户注意力的销售成交技巧](#)

[销售就是要找对人，说对话，做对事](#)

[对不同的人用不同的“钩”](#)

[建立优质客户关系三步法](#)

[如何让客户帮你拓展销售业务](#)

[搞定客户的中高层拍板人](#)

[搞定交易中的关键人](#)

[促成交易的秘诀](#)

[签订合同时的谈判术](#)

[向客户赠送小礼物的建议](#)

[处理客户异议的6种方法](#)

[女性销售员如何聪明应付客户骚扰](#)

### [第三部分 【销售管理的道与术】当好校长的角色，不要让自己成为老师](#)

[销售总监/总经理的业务管理地图](#)

[三招拆解销售额总目标](#)

[如何让你的团队凝聚成铁板一块](#)

[营销总监必备的两把刷子](#)

[销售总监让自己更值钱的秘诀](#)

### [第四部分 【大单销售的成交策略】安排成功的条件，按部就班地成功](#)

[造势让赢单势不可当](#)

[顶级销售员的战略性控单](#)

[顶级销售员的布局技巧](#)

[竞争对手早完成布局，如何抢单](#)

[一定中标的招投标策略](#)

[附一：实战案例分析1：某煤化工700万的甲醇项目](#)

[附二：实战案例分析2：一个配套200万阀门的打单案例](#)

[附三：特别推荐适合销售员读的几本书](#)

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

### 一个销售员的爆发式成长

你好，我是倪建伟。

很高兴你能打开我写的这本书，因为这说明你是个不甘平庸、对自己有一定要求并且乐于通过学习改变现状的人。既然是乐于学习的人，我相信你一定看过很多销售类的书籍，也听过很多销售方面的课程，你会发现，在销售行业里，不管有多少理论来支撑，到最后一定要回归到实战中去。所有学习的内容，到底是有用还是无用，放在实战中检验便知。而真正对你的工作有直接指导作用、能够帮你切实解决实际问题的，一定是销售实战派的作者、讲师分享给你的经验。而说起销售的实战派，毫不谦虚地说，我应该算一个。

截至今天，我在销售行业已有20余年了。

从安徽的小县城出来，发展到深圳的大都市，我曾先后就职于日本荏原机械、德国西门子、美国Tuthill（泰悉尔）等世界著名企业，任办事处经理、销售总监、销售总经理等职。我先后做成了淮南矿业集团顾桥煤矿8台世界最大瓦斯泵合同、山东万华聚氨酯项目世界最大过滤器合同、吉林石化聚氨酯项目上亿阀门合同等大单。在2009年，我曾在网络上发表了以指导销售实战为内容的帖子，名为《销售无冬天》，当时的点击率超过了一亿，被广大网友誉为披露销售内幕最多的指导帖。2011年，我出版了图书《销售就是要搞定人》，在当当网销售管理榜单上连续6年排名前十，累计销量超过了百万册，并且凭借这本书，拿到了当当网年度影响力作家的称号。而这本书同时也被世界名企惠普公司、深圳创维彩电等公司指定为营销人员拿单指导手册。

听到这里，你也许会觉得我是一个起点很高、一路都有高人保驾护航的销售员，但其实并不是这样。我和大多数普通的销售员一样，带着梦想进入这个行业，却经历了太多坎坷。我经常会因为业绩无法突破而发愁，总是被客户拒绝；感觉自己做销售很难，但是身边却总有人轻轻松松地拿下大单，赚了很多钱；不知道应该给客户怎么报价，甚至连小礼品都不知道怎么送；打仗没有第二名，我在做公关的时候，对手也在做公关，面对同行竞争绞尽脑汁却不知道应该怎么破局；一路拼搏，好不容易熬到了销售总监、销售总经理的位置，却对管理技巧一知半解，面对更大的客户，头顶着巨大的销售压力，却不知道应该怎么办……面对这些问题，我总是观察别人的销售技巧和行为，从成功的人那里吸取经验，从失败的人那里学习教训，再加上自己在工作当中的摸索，逐渐调整思路，慢慢形成了一套属于自己的应对销售工作的方法。经过20年的实战经验积累，我把我的方法、我的实战经验也总结出来，毫无保留地写了这本书，希望不管是销售新手还是销售总监，都能得到快速成长。

其实如果你细心观察，就会发现，那些平常看起来比你厉害100倍的人，并不是比你聪明100倍，而你之所以会跟他们产生距离，只是因为他们比你先找到了方法；那些业绩比你高的人，也并没有比你付出更多辛劳，他们只是比你先学会了“套路”。而你所需要的“套路”和方法，其实就藏在这本书当中。

很多销售员特别迷信精神的力量。一遇到问题，也不管是什么，一直在告诉自己要努力，要乐观，但这就好像是在打牌，你的手里可能连个顺子都没有，而对方的手里是双王4个2，明显的差距在那里，如果你还在用精神胜利法说我一定能赢一定能赢，自己给自己催眠，那一定是不行的。我鼓励大家在困难面前不气馁、不放弃，但是光有拼劲还不够，还要有智慧。你不能只凭借盲目的自信而不顾及环境的约束。因为这个时候你的精神力量就好像是虚无缥缈的烟雾，看起来笼罩你全身，但在枪炮面前却毫无抵挡之力。所以一定要认清自己。

也有一些销售员在打击面前变得不敢向前，做事畏首畏尾，甚至一蹶不振。做销售的，哪能一路顺风顺水没有失败？当失败来临的时候，你要静一静，要允许自己失败。一个100万的单子，你成功了，收获的是这100万的业绩和客户资源，可能还有知道如何做成这100万的订单的方法。但如果这个单子丢了？那也是一种对心志的锤炼，会让你更能接受失败，让你更有抗压的能力。下一次再遇到这样的单子的时候，你就不会再错过了。失败有时候比成功更让人成长，因为你对它的认识会变得更深刻，思考也

更深邃，所以收获的也往往更多。但是如果总是失败，那就不行了，那证明你的方法有问题。

从销售新手到销售总监，每个人都在追求成功和卓越，但在大多数人看来，自己离成功和卓越实在太遥远了——就好像谈恋爱，很多帅哥年轻的时候谈很多对象，女孩子可能天生就喜欢围着他，所以他交女朋友特别容易，但是其貌不扬的年轻人就不找女朋友了吗？没有女孩子围过来怎么办？我们就去主动吸引啊，没有天赋，没有天时地利人和的条件，那我们就去找技巧、找方法，方法找对了，普通男孩子跟帅哥一样，同样能把目标变成现实。那么如何才能找到方法呢？普通销售员如何才能成为顶级销售精英？我将在这本书里一一告诉你。

在写这本书的时候，很多人问我这本书跟前一本《销售就是要搞定人》的区别。前一本是以小说为载体的，里面很多方法和技巧都是带有普及性质的，但因为要考虑故事的完整性和其他诸多因素，很多实战经验并不能做到跟大家充分介绍。所以如果给它做定位的话，前一本书更像是面向所有销售员的实战基础课，而你现在拿在手里的这本则是实战进阶版，适合希望更上一层楼的销售员、销售总监和销售总经理。在这本书里，我将会和你分享顶级销售精英一直在用的实战销售硬技巧；大客户销售如何布局、抢单、控单、赢单的软谋略；普通销售员如何实现爆发式成长，快速晋级为销售总监；以及销售总监、销售总经理管理的道与术；销售管理层如何实现个体价值升级，等等。希望能够以最快的速度帮你开阔视野、打破思维僵局、提升实战技能，然后转化成你的战斗力和生产力，使你迅速成为顶级销售精英。

本书由「[ePUBw.COM](http://ePUBw.COM)」整理，[ePUBw.COM](http://ePUBw.COM) 提供最新最全的优质电子书下载！！

□

本书由「[ePUBw.COM](http://ePUBw.COM)」整理，[ePUBw.COM](http://ePUBw.COM) 提供最新最全的优质电子书下载！！

## 每个销售员应该有的正合思维

销售是一个零和游戏，一个订单，很多个竞争对手参与，最后只有一个赢家，其他对手输了时间，输了金钱，也输了一次机会。

一将功成万骨枯，销售员的成长是伴随无数的失败和痛苦的，所以从你成为销售员的那一刻起，你就应该为自己塑造一个好的心态，不停地为自己打气，不管经历什么，都能积极果敢地去面对。

在2016年，湖南张家界大峡谷的玻璃桥成了网络热搜词，很多人为了游览探奇，体会其中的惊险和刺激，都会去那里一游。但是从游客晒出来的照片来看，很多人上去之后都不敢走，有的在桥上蹲下来一点点试探，有的爬着一点点往前移动，也有的被吓得号啕大哭，有些人甚至是被朋友拉着两条腿硬生生拖到桥头的……这短短300多米的玻璃桥，安全系数是绝对没问题的，但为什么很多游客都害怕至极，不敢往前走呢？原因就在于这座玻璃桥建在300米以上的高山之巅，玻璃是透明的，可以俯瞰300米下的谷底，这个高度会让人觉得如果摔下去就必死无疑，所以，人产生了害怕的心理，一怕毁所有。因为害怕，走上桥的人都不敢挪动脚步，唯恐万一掉下去！

由此可见，害怕和恐惧会严重影响我们的行动。我们每个人都有害怕心理：害怕见陌生人，害怕被拒绝，害怕自己在别人面前表现得不体面……因为害怕，很多人不敢做一些事情，即使硬着头皮逼着自己去做，也常常会患得患失，导致执行的动作变形，事倍功半。

我常常见到很多销售员，因为害怕，处理不好与客户的关系，跟单跟丢，等等。销售的工作充满了竞争，它要求我们时刻表现出最佳状态，所以我们要积极乐观的心态，充满喜悦，生机勃勃。而不好的心态，只会让我们消极悲观、颓废、不思进取。相信你一定看到过很多游戏玩家或者竞技场上的运动员，心态一旦崩了，他们就会犯特别低级的错误，随之而来的就是失败，甚至还有更为惨烈的结局。

那么，既然好的心态如此重要，作为一个销售员，要如何才能塑造好自己的心态呢？

### 第一，要自信，坚信自己能成功

如果你都不相信自己能成功，那么客户也一定能感受到你的犹豫，他会想：销售员都不敢确定，我还是等等看再做购买的决定吧。所以当你想做什么事情，就一定要满怀信心，相信自己一定能够完成。

也许你会说：“我又没有实力，何来的自信呢？”总有很多销售员把缺乏自信归因于没有实力，可事实上，大部分的成功者都是在没有基础、没有任何实力的前提下，一步步发展起来的。天生就站在高处的人很多吗？不，那是你的错觉。绝大多数优秀的销售员都是从底层，从没有资源壮大起来的。

为什么同样的起点，结果却是不同的呢？根本还是在于自信的程度不同。你观察一下你们公司的销售冠军，看看他是什么表现？是不是不管站在客户面前，还是登上公司的舞台，都是一副自信满满的样子？这些人把成功视为自己的必然结果，把经历失败视为通向成功的阶梯，跌倒一次就证明还有一个台阶罢了，把所有的台阶都爬完了，是不是就到了成功的终点？

无数个真理证明，坚持一定有成果。如“滴水穿石”“卧薪尝胆”，把成功当作归宿，把失败看作台阶，坚信自己尚未成功只是还有台阶要爬，坚持下去，结果定会出乎你想象。所以，你若自信，没有什么是可以阻挡你成功的。

### 第二，要迸发出你内心的热情

很多销售员把销售看成一项苦差事，频繁地邀约客户、拜访客户、跟进客户、催单……让销售员对成交有了发怵的心理，觉得成交很难也很累。事实上，这是把销售任务化了，无形之中给自己增加了很多压力，不仅对签单毫无帮助，还有可能会影响你的心态。

而优秀的销售员，总是内心充满热情，跟客户交谈时，他们时不时手舞足蹈，语调忽高忽低，总是用自己的一言一行影响着销售的进展。在他们的认知中，销售就是一种生活方式，而不是任务。这是把销售



常态化后的表现。其实仔细想想，生活中与人打交道，不也是一种销售吗？没有实体产品，那时候“销售”的就是你自己。

当你把销售看作一项通往未来无限可能的道路后，你不会对销售抱有任务式心态。当你真正把销售内化为自身的素养和能力后，所有热情都会油然而生。

曾经有个销售员告诉我，他见客户有见家人的感觉。我说这种心态很好，所谓客户是衣食父母，真把客户当家人了，客户必能感受到你的真诚，感受到你的用心，所有的一切动作都是真实的，而非刻意为之。在这种状态下，客户还会随便拒绝你吗？没有人会轻易拒绝一个人的真心。

### 第三，要有实战的勇气

有了思想的高度还不够，还要有与之配对的结果。这个结果就是你大胆实战的果实。我给很多销售员做过培训，他们总是说：“我都听明白了，可为什么总是缺乏实战的勇气呢？”这话听得我非常着急，因为这能叫听明白吗？顶多算听进去了，但是没明白。明白是要靠行动的，即要知行合一，用行动去践行你的知识，然后强化它，使这些知识成为你的认知，这才叫真的明白了。

真正的勇气来源于哪里？来源于你认识到了，然后不顾一切地行动。我们会经常看到很多年老的人说后悔，但大多数说后悔的人都是没行动的，而不是那些年轻时不顾一切向前冲的人。所以真正的遗憾是，“我本可以，但没行动”。

销售员是靠业绩说话的，怕被客户拒绝的销售员，只能说你刚刚入行，在销售的门口站着，还没入门呢。你看那些顶级的销售员，哪个不是早上拎个包，单枪匹马杀出去，晚上回来做报表，作战到夜深人静。哪个顶级的销售员是等出来的？要有等出来的好事，会轮到你吗？

所以，你要有勇气，要有不顾一切的冲劲，不管做什么，冲出去干了再说！

### 第四，要有超额的付出

销售员的成功，离不开超额的付出。没有辛勤耕耘，何来良田万顷！尤其在销售这种零和游戏里，竞争尤为激烈，其残酷性在于，玩到最后只有一个胜者。所以，你不靠超额的付出，凭什么从千军万马中胜利归来，夺单成功？

其实有很多销售工作，从一开始就注定不容易，要么是客户已经有了供应商，要么是客户对销售员不够信任……诸多因素让销售过程磕磕绊绊，充满艰辛，但从结果来看，这些艰辛也是必然的，因为它正像一个漏斗，过滤掉的是那些不够努力、不够自信的销售员，剩下最优秀、付出最多的人胜出。由这些人来负责成交，负责建设，收获的结果才是最好的。

超额的付出是销售员笑到最后的必然因素。能者上，庸者让。能是因为你在大家都不能坚持的时候还能坚持，在大家放弃的时候你仍不放弃，在成交来临时你回头一看，就剩你自己。你说这个单不归你，归谁呢？

所以，你要有超额的付出，要有视一切苦难为台阶的自信，要有迈出去实战的勇气，要有积极向上的热情，由此，你再做销售，就没有什么能够阻挡你了。

本书由「[ePUBw.COM](http://ePUBw.COM)」整理，[ePUBw.COM](http://ePUBw.COM) 提供最新最全的优质电子书下载！！

## 新手销售员应该确立的目标法则

一个人做事时想要获得一个好的结果，就必须果敢地行动起来，并且在行动过程中能够坚持下去。想要做到这一点，他做事时最初的信念极为重要。信念是为我们的目标服务的，没有目标，我们只能原地踏步。举个例子，一匹走南闯北的千里马和一头被蒙上眼睛拉磨的驴，它们都为行走付出了艰辛努力，甚至拉磨的驴更为辛苦，但为什么驴只能整天待在磨坊里，而千里马却能周游四方、饱览天下美景呢？就在于目标的不同！

唯有目标才不会使你平时的努力付诸流水，才能让你更清楚自己应该朝哪个方向努力，并且不会为短期的波折而犹豫不前。假设我们的目标很明确，就是要从深圳到北京，那么终点北京就是我们的目标，即使路上会遇到诸如堵车、走错路等挫折，只要目标是清晰的，我们就不会因为路上遇到的这些挫折而停滞不前。

马云曾说，他是看到且相信未来的。其实从马云的人生轨迹来看，我更倾向于马云首先是相信未来。他在20世纪90年代的时候相信互联网的未来，因为相信未来，所以才慢慢看到了未来，才把未来变成了现实，最终真正把握和拥有了未来。

未来即目标，你对未来看得多透彻，你的行动就会多坚定。京东的创始人刘强东，1998年起家的时候不过是在电脑城贩卖光碟，到了2004年才开始在网上卖IT产品，但是他相信网购是未来的一种趋势，因为相信而坚持，最终收获成功。由此可见，人生成功的秘诀之一就是：有个好目标且相信自己一定能做到。

能坚持源自我们相信我们的目标，销售人员在销售产品时，如果连自己都不相信产品会给客户带去价值，那么客户又怎么会相信我们呢？

什么是销售？销售就是发现需求、满足需求的过程。同样，作为一名销售人员，我们想成为一个什么样的人？想成为什么样的人就是我们的需求，没有需求就不可能有具体、明确的目标。所以我们要认清自己的需求是什么，弄清楚了需求，那么目标就容易确立了。

我们可以拿出一张纸，随意写我们想要什么，内容和字数不限，但必须把我们的想法都写下来，不要有遗漏，这样做的目的是认清自己最想要的，以明确我们的方向。

假设你说“我就想要100万元人民币”，OK，这就是你的人生需求，也是你未来奋斗的方向，但是，它现在还不是你的目标。

因为，目标不是欲望，不是需求本身；目标是计划，是我们要努力实现的工作、人生计划，它必须有时间限制，必须能完成。树立目标不是让我们吹牛的，树立目标后我们会用尽一切方法把目标实现。

销售人员在树立目标的时候，最少要从以下5个方面去保证目标的可操作性和可实现性。

### 1. 设立目标且符合实际

过高和脱离实际的目标是不可能完成的，目标的设定应该像摘树上的苹果，不能唾手可得，也不能摘不到。目标要基于现实基础，设定成自己努力一下、拼搏一下就可以完成的，这样的目标才有存在价值。

比如我们的需求是一年赚100万，但现在实际收入是一年赚10万，那么你设定100万为你的目标就不符合实际，但是你设定一年赚30万的目标，就是基于现实且努力拼搏就能完成的，这样的目标就有价值了。

### 2. 目标应有落实执行计划

有了目标后，必须付出行动才能实现，所以我们还必须针对如何实现目标制订出行动计划，这个行动计划必须是为了目标的实现而做的，不可以和目标无关。

比如，我们树立“一年赚30万”为自己的目标，接下来就要规划出做什么事、怎么做才能一年赚30万，要

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

文档名称：《爆发式赢单：金牌销售实战手记》倪建伟 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/1063.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

