

销售致富圣经（周文强老师解读）

《销售致富圣经》（合集）-周文强老师解读

各位666书友会的家人，大家现在好！我是周文强老师，今天给大家带来一个非常特别的节目。

很多网友说周老师能不能帮我们录一些销售的书籍，因为周老师曾经在创立平台的时候讲过这么一句话，叫做：“我只推荐改变我命运的书籍！”

周老师曾经是被《穷爸爸富爸爸》这本书改变命运的，因为这本书让我知道了什么是财商。然后我看了《秘密》，让我懂得了什么是吸引力法则。但是，如果真的说哪本销售的书籍改变了我的命运。我想了好久，我觉得不应该是哪一本，是真的周老师看了好多本销售的书籍！

所以周老师准备做一档特别的节目，那就是专门针对我们职场的同学，来录一套节目。比如说当你进入职场的时候，其实我们最应该学习的是这几种能力：

第一个销售，第二个管理，第三个领导力，第四个影响力。

我们把公司称为基层、中层、高层和老板层。基层的员工就应该学销售，中层的干部应该学管理，那领导人应该学习领导力，老板应该学习影响力！

如果你是一个刚刚入职场的小白，那你最应该学习的就是销售。销售真的是可以让你的命运魔术般的发生改变！所有成功人士都是做销售起家的，不管是李嘉诚、马化腾、史玉柱、郭台铭还是王永庆，这些所有的人都开始是做销售的！

其实，以前周老师也很排斥做销售。因为我看了一本书《穷爸爸富爸爸》。这里面，我的老师告诉我说，你要想成功，首先你学习的第一个财商的能力就是销售！你必须要学会销售！因为你不会销售，你永远是个穷光蛋！所以我就告诉我自己，我说那我就做销售吧！

其实，周老师以前是跟很多人一样，很排斥做销售的，觉得销售就是那种低三下四的工作，像求人一样。

周老师第一份工作，从学校里IT学院里出来以后呢，就是想去找一个修电脑的工作或者就是做网页。然后结果呢，我去到了洛阳的世纪电脑城。找工作的时候，老板告诉我说：“我们现在不缺技术员，我们现在缺销售，你要不要做？”

其实，如果当时我没有看过《穷爸爸富爸爸》，可能我不会接受这份工作！但是当我看完以后，我觉得销售可以我挑战一下吧！当时我去应聘

的岗位，是做这个公司的客服，然后修电脑服务客户，一个月工资最高的450块钱。

但是我做销售第一个月，我就赚了1700块钱！然后第二个月，我就赚了2000多块钱！三个月以后，老板告诉我说：“现在我们有做客服的工作，你还要去做吗？客服的工作你要做很多年，根据你做的时间长短，然后慢慢给你加工资，从300块慢慢加到350、400、450……”

我一算，如果我做客服，我这辈子可能只能拿几百块钱的工资！我做销售一个月就可以拿好几千，我再也不要做其它的了，我就从此爱上了销售！但是真的，销售你必须得学习！如果你不学习的话，你真的根本不知道如何能够成为一等的销售高手。

周老师就通过看书，学了很多很多销售的书籍。在我看的几百本销售的书籍里面，我挑选出了一些对我个人影响非常大的。可以这样讲，今天的周老师能够成为一等的销售高手，就是这些书改变了周老师！

所以这一次周老师推荐的不是一本书，而是一批书，一批跟销售有关的书籍！周老师列了一个清单，我给大家念一下，大家一定要把这些书买回家！

这些书籍曾经都有帮助过周老师！

国外的有清崎先生有一本书叫做《富爸爸销售狗》。被称为销售之神的

乔吉拉德，有几本书，《世界上最伟大的销售员》，《将任何东西卖给任何人》，《怎样销售你自己》，《怎么样成交每一单》《巅峰销售》。

美国顶级的谈判专家，罗杰·道森先生的《绝对成交》《优势谈判》，博恩·崔西的《销售圣经》《销售中的心理学》，戴尔·卡耐基的《人性的弱点》《人性的优点》，等等。

这些书籍，其实都对周老师产生了很大的影响！每一本书，都有一个故事。当周老师把这些书重新买回来的时候，当我看的时候，真的看到每本书，都想起了曾经的我。曾经的我，就是一个销售小白，什么都不懂，就是有梦想、想成功、想赚钱、想发财，然后我不知道该干嘛。

我的老师告诉我说：“一定要学销售，一定要去做销售！因为对于公司来讲，销售等于收入，其他全都是成本。因为不管你做什么，你必须要做销售。

哪怕你是个明星，你会销售就能接到戏；你不会销售，演技再好也接不到戏！哪怕你是个画家，画的画举世闻名。梵高、毕加索，一个会画，一个会卖！会画的那个，梵高，到最后穷困潦倒，一幅都卖不掉！而会卖的那个，他的画在他没死之前就全卖完了，变成了亿万富翁！

所以，你不管做什么行业，财商的第一个能力其实就是销售，必须要学会销售！然后周老师又看了很多很多的书籍，在上百本销售有关的书籍里面，周老师给你们挑选了这批书。这批书你们一定要看！周老师一本一本给大家介绍。

首先第一本。当周老师看到卡耐基《人性的弱点》的时候，我就仿佛回到了十几年前的场景。

十几年前，周老师做销售很厉害！然后我从洛阳销售员变到了郑州做销售，然后后来做整个河南省的渠道销售，后来就去到了深圳！我当年在河南省是销售冠军，但是我一个月的工资也就三五千块钱！

我去到深圳一家金融公司应聘，金融公司老板跟我讲说：“你看，在我们公司，一个普通的小女孩，工厂刚刚毕业，她在我们这里一个月收入可以2万块钱，是我们的销售冠军！”

我本来没有兴趣加入那家公司。当我的经理跟我讲完以后，我发现：就这个小女孩，她都能一个月销售2万！我如果进这个公司的话，我一定可以赚3万块钱！

然后这个人是谁呢？这个人就是周老师的太太---杨老师，杨珑颖老师，现在改名叫杨韵然老师！

杨韵然老师当时的这种状态，是一个什么样的感觉？刚刚从这个工厂出来，她因为看了陈安之老师的一本书，一个盗版光盘，叫做《卖产品不如卖自己》。当杨老师看完这本书以后，就告诉自己说：“我要想成功，必须要做销售！”也是陈安之老师说的。

所以她就从工厂辞职了，刚开始做采购。然后，做采购她发现做30年、做40年，工资也只有几千块钱！她就开始做销售，因为只有销售的工资是毫无上限！只要你有业绩，你就有提成！

她做销售的时候，刚开始是公司的倒数第一名的业务员，然后能力也特别差，也赚不到钱。然后她公司有一个第一名的业务员，非常的厉害！她就一直请教他：“为什么你能够轻松开单？”

他说：“我有一本书，这本书让我学会了销售中的核心秘诀！就是因为这本书，所以我成交这么厉害。”然后杨老师就问那本书叫什么名字，别人说这本书我不能告诉你，我告诉你了，以后你肯定会超越我！

然后整整一年多的时间，他的同事一直在跟她讲那本书多好，那本书多好、那本书有多厉害！结果从来没有讲过那本书的名字。直到一年以后，他从销售员变成了一个经理，然后杨老师变成了他其中的一个业务员。

她就问他说：“你看你今天是经理，你必须要教给我销售！你教给我销售以后，我创造的业绩你都是能拿提成的！你是经理，你又不允许做个人业绩，对吗？”然后这个时候，她的经理就告诉她了，说：“这样吧，我把这本书送给你！”

你们知道是哪本书吗？就是这本《人性的弱点》！曾经在我们666书友会平台，杨老师也专门解读过这本书！真的，杨老师就是因为这本书，

她了解了人性，她懂得了什么是销售，让自己真的成为我们公司的冠军！

我们公司一千多个人，上市公司，她的业绩永远是第一名！我们每天工作12个小时以上，然后她每天只需要工作两个小时，她的业绩超过我们所有人！

她只需要打一通电话，顾客就会成交100万、200万、300万！她每天只需要接传真、签合同、收款，就是因为这本书！杨老师有解读过这本书，就是希望大家真的听完杨老师解读《人性的弱点》，一定要把这本书买回去看一看！

真的，销售的最高境界就是人性，就是人性营销！我们销售，你用销售的方法、销售的技巧跟产品，跟客户说我的产品多好多好多好，可能有一些客户会因为你的这个方法而奏效。但是最厉害的，不是你所说的这个产品有多好客户买，而是你经营产品的神秘感！

你越是想卖给客户产品，你越是不卖给他，他就越想要！然后他就开始大量地购买，就像苹果手机一样。iPhone手机每次出来，都会告诉我们的说没有货！但是我们所有的人都会去排队，甚至加钱都要去买！

记得周老师做演讲的时候，我在台上成交，我每次都会感召：要跟周老师学习的上来，然后现在有什么好处！每一次都会感召大家上来，甚至我会让我们的助教来台下去引导学员，然后上台报名！

但是你知道杨老师上台是怎么弄的吗？杨老师上台是这样的：第一，不允许助教推任何一个客户上来，我只要百分之百一定要跟我学习的人！第二，周老师是每次把学员感召上台，让他们一起学习我的课程，杨老师是这样的，上完台以后，她不是把台下的学员赶上台，她是要把台上的学员赶下台！

她说今天要跟我学习，我不是什么人都教的！如果你完不成，我的要求你给我交钱我都不会教你！然后你态度不明朗下去，你眼神不坚定下去！当她赶下去两三个人以后，你们知道会发生什么事情吗？就是本身还在犹豫的人，反而更加坚持了：哇，我一定要报名参加这个老师的课程！

曾经杨老师在讲人性营销的时候，每一次她只要上台，真的是全场成交！其实她用的就是人性营销！那周老师在今天的课程里面，也会专门给大家做分享。

我先介绍这些所有的书籍，我介绍完以后呢，会用周老师的逻辑来把我这些所有的书籍里面学到的东西，全部给你们融化出来！

我们通过这一两个小时的解书，全部把这些智慧为你所用！周老师有一套功法，叫做化功大法。我最擅长的事情，就是把别人的智慧一转身为我所用！

卡耐基还有一本叫《人性的优点》，也非常非常好！真的，卡耐基是一

个非常懂人性的人！其实做销售、做营销，一定要懂人性！你们一定要看卡耐基的书，戴尔·卡耐基！

罗杰·道森呢，就更厉害了！周老师上过他的课程，也买过他全套的书籍。我曾经还一无所有的时候，我就开始学习罗杰·道森。罗杰·道森呢，是谈判专家，克林顿总统谈判专家首席顾问！在美国非常非常的厉害，真的是一个非常顶级的人！

他可以谈判到20亿的单子、30亿的单子，甚至美国很多上百亿的单子都是出动他的！他也是一个非常厉害的老师，非常厉害！他有两本书，一本叫《绝对成交》，有一有二。然后还有一本书，叫《优势谈判》。

这几本书我都看过，曾经都对我影响特别特别的大！特别是在谈判领域，在谈判领域里面我特别特别有感触，非常非常有感触，那就是你真的懂谈判跟不懂谈判是完全不一样的！我觉得在这本书里面，有个案例讲的非常精彩！就是当你谈判的时候，这书里面讲到一个案例。

李嘉诚先生每一次谈判，都是开着游轮请客户去吃饭。客户一定是上他的游轮，而且把你带到公海上去。在你的地盘上谈判，跟去别人的地方谈判，那是完全不同的概念！真的是这样。

假设说今天你去成交客户，你要去客户公司去拜访这个客户，你去到了客户的场，你在那个场是不适应的：他是主人，你是客人，而且你进入了他的生命当中，你进入了他的场，你只是他生命当中的1%！

当你去拜访一个客户去他公司的时候，你会发现这个客户他一会公司有这个事，一会公司有那个事，他有很多很多事，而你只占他所有生命的1%而已！

但是当你把客户约到你公司谈判的时候，你的客户的脑袋里面百分之百所有的事，都是你公司，你是他的百分之百！所以是完全不一样的。在这本书里面，有专门讲到这个场景，包括周老师最近看了一个电视剧特别火，叫《都挺好》。

《都挺好》里面的明玉，那个女的什么都没有。小女孩从小父母偏心把她赶出家门，然后学费也不给她付，她就是遇到了一个老师，她的老师就教她销售，告诉她说：“你只有做销售你才有可能成功！”到最后，她变成了这家公司的跨国总裁！

其中有一个案例，就是她跟一家公司谈判，其实用到的就是谈判，其实用到的就是罗杰·道森里面讲到的那些东西，真的非常好！我觉得当你看完他的书以后，你每次在跟别人谈判的时候，你都能够占上风，你都能够成为做局者，你都能够成为掌控者！

接下来，第三个老师---乔·吉拉德。乔·吉拉德是一个报童，然后给别人擦皮鞋、卖报纸的。然后做过很多工作，然后都一无所有。也做过建筑工人，还烧过锅炉。就跟曾经的周老师一样，去工地搬砖、建桥、修路，然后去工厂上班，一个月只有几百块钱、几千块钱。

直到有一天做了汽车销售员，他从一个普通的一无所有的人，结果做销售一个月能够赚十几万，能够赚二十几万，能够赚三十几万，能够年薪过百万！其实就是销售！

乔·吉拉德有几本书---《将任何产品卖给任何人》、《世界上最伟大的销售员》、《怎么样迈向巅峰》、《怎么样成交每一单》、《怎么样销售你自己》，我觉得这些书都非常棒！

你们真的要跟乔·吉拉德学习销售！周老师真的跟乔·吉拉德学到了很多很多东西。我在这里也简单讲一条我觉得让我印象特别深刻的。我今天只讲曾经我看到这些书给我印象最深刻的：

乔·吉拉德曾经有一个叫做250法则！

他特别喜欢给别人派名片，很多人都有他的名片！所以买汽车第一时间想到的就是他！然后他经常连他的客户有葬礼，他都会去参加。他发现，每一个葬礼他派出去都是250个名片。他每个人派，他就发现了一个秘密：每一个人身后都有250个人！

所以他告诉自己说：“销售一个客户，搞定了这一个人，你就搞定了他背后的250人！因为他的每一个客户，都会给他疯狂转介绍。但是如果你得罪了一个客户，你同时也得罪了250个人！每一个人背后都有250个人，这250个人背后又有250个人！”

换句话讲，你只需要服务好一个客户，你就能够赚到250人！250人乘以250，你赚到多少人？是上千个客户！所以，他会把每一个客户都服务得非常好，而且他绝对不会得罪任何一个客户！因为你得罪了一个客户，就得罪了250人；这250人背后又250人，250背后又250人。

所以我觉得，这个250法则非常好！我等一下会把这些所有的书全部总结一遍来讲。我们先介绍一下这些书籍！

《销售圣经》，我觉得这本书真的非常好！博恩·崔西也是一个非常厉害的人，也是一个培训界的老师，而且真的，他的销售完全是营销思维的销售，非常顶级！然后我也上过他的课程，也跟他同台演讲过！

其实你知道吗？这些老师曾经在周老师心中，都像神一样！我只能在书上看到他们的内容，然后或者就是在网上看他一些讲课的视频。

后来就成为了他们的学生，去到了培训课程现场，直到最后周老师跟他们同台演讲，他们都在台下听周老师的课程！他们曾经都是周老师的偶像，今天很多人都是周老师的合作伙伴，我觉得这种感觉非常好！

这都是国际的老师

我觉得这个案例，让我特别印象深刻！所以从此以后，就是周老师在跟客户接触的时候，我经常 would 跟客户很同频。客户是一个商业人士，我一定穿的比他更商业；客户是一个很休闲的人，我跟他在一起讲话一定很

休闲!

无论我在做房地产销售员的时候，我在做金融销售员的时候，我在做明星代言，然后到再做项目工程，反正我在卖mp3做IT的时候，我在做销售的时候，我一定会跟客户同频!

我曾经采访过一个非常顶级的销售员，他是行业公认第一名，他一年自己做销售可以做到将近几十亿的产值!他跟我讲到一条，他说:

“周老师你知道吗?我每一次在跟客户销售的时候，我在没有见客户之前，我就已经百分之百相信这个客户被我成交了!我在脑袋里面已经有了那个客户被我成交的画面，我在见到客户的时候，我只是把我以前经历过的那个画面再重演一遍而已!”

换句话讲，这个客户在没有见我之前，卡已经被刷掉了!然后他在见我的时候，我只是演示一下我刷他卡的过程，仅此而已!哇，这个真的是销售的最高境界!就像宇宙吸引力法则一样，你已经百分之百相信这个客户是你的客户了!

还有一本就是杜云生老师的《绝对成交》!我觉得这本书，真的大家一定要买!周老师推荐的这套书大家真的一定一定要买!非常好，我觉得!你们知道吗?杜云生老师这个课程当时是卖39800的，周老师也上过他的课程!

当然了，后来我们也一起同台演讲，成为很好的合作伙伴！他这个课程是卖39800的，他把39800的课程变成了一本书！这本书里面有整个销售流程，整个国际版的《优势谈判》的课程，《绝对成交》的课程！在国际上，这个课程是卖39800，杜云生老师是曾经的一个授权老师！然后这个课程他不卖39800，而变成了一本书籍，真的很超值！

朋友们，我为什么做666书友会这个平台你们知道吗？因为真的很超值！你们上一个培训的课程，要交3万块、5万块，今天你只需要花30块钱买一本书籍，就能够把这个老师的课程全部学回来，我觉得真的太超值了！给大家推荐了这么多书籍，然后大家一定要买回家看！

如果你今天一无所有，听周老师一句话：做销售！如果你有梦想你想成功，做销售！如果你想成为富翁，做销售！真的就是做销售，不管做什么行业销售！

而且还有，做销售的第一步是要去学习！任何的东西在没有学之前你都不会！一个业务员从来都没有人跟他培训过，他从来没有上过销售的课程，他根本都不知道怎么去销售客户，他业绩肯定做得很烂，这是毋庸置疑的！

做销售，能够让你赚到人当中第一桶金！全球所有的富豪，97%以上都是做销售起家的！所以必须要做销售！这是今天周老师想在这些书里面，给你提出的第一个点：要想成为富豪，你必须要做销售。

第二点就是，你要想成为销售高手，你必须要学习销售。像周老师一样，把整个市面上讲销售的书籍全买回家，市面上所有讲销售的课程全报一遍，就这么狠，这么直接，就这么干脆！当然了，你们如果能够把周老师这些销售的书籍全部看一遍，而且运用出来，你们已经很厉害了！

然后接下来，周老师就会花时间把我所有上过销售的课程，把我所有看过销售的书籍，把它全部总结归纳到我们这一个多小时的视频里面，用周老师的视角来跟你去解读销售！

周老师是真的通过销售拿到结果的。周老师一场会最高成交可以1600万以上，周老师自己一年成交超过10亿以上！我会把这些所有的秘诀，全部通过我们今天解读的这些销售的书籍，来教给大家！

希望大家在听我们接下来这个解书的时候，可能跟我们以前解书的方式完全都不一样，它更像是一个浓缩的宝藏，然后把这些所有的智慧全部为你所用！所以，接下来我希望大家能够拿一个笔、拿一个笔记本，然后呢把周老师要讲的东西全部记下来！然后我们马上开始！

请大家准备好笔，准备好纸，来进行一场头脑风暴！让周老师，把我这十几年的销售功力，一股脑的全部传授给你！让你通过这一个多小时，就可以练成绝世高手，让你成为销售一等高手！

那我们就正式进入今天的解书环节。

这些所有的书籍里面的第一章，讲的最重要的内容就是为什么我要做销售。你一定要搞懂这个问题！如果这个问题没有搞懂，你永远不可能成为销售高手！

我们很多很多人对销售有误解，我们认为销售就是低三下四卖东西，我们很多人很排斥做销售，记住：

如果你根本都不爱销售这种感觉，你无法爱上做销售的感觉，你永远不可能成为销售高手！记住这句话，你所排斥的，恰恰是你所需要的！当你很排斥别人销售你的时候，其实你对销售是充满恐惧的！

我们很多人做不好销售，就是因为：

第一，我们本身不想做销售这个工作，我们是被逼无奈所以去做了；

第二，我们对销售根本没有感觉；

第三，我们很害怕销售不出去；

第四，我们认为销售就是低三下四，是下等人干的事儿。

其实这些误区全是错的。我举个例子。

李嘉诚是干嘛的，华人首富！但是不好意思，他是卖塑胶花起家的，卖房地产起家的，对吧？马化腾大家都知道，卖QQ起家的，卖微信起家的！黄光裕卖家电的，马云卖网站的！

其实说白了，大到一个国家 小到一个个人，懂销售就有钱，不懂销售就没钱！不管你是开什么公司的，没有销售，你公司就没有收入！销售等于收入，其它全都是成本。

当你搞懂这个问题的时候，你就会发现销售是你这个人这辈子必须学会的武艺！我们古时候学会武功，学了一招降龙十八掌，就可以去仗剑走天涯。但是今天，你学一门武功，照样可以仗剑走天涯，就是销售！

我给大家举一个案例，让大家瞬间明白销售到底对我们有多重要。销售就是一门武功。

今天你去逛商场，然后你看到一件衣服特别想买，然后结果店主要价很贵。但是那个店主不怎么会说话，然后你啪啪啪啪啪一说服他，低于市场价50%把这个衣服卖给了你！而且他其实很难受，他不想卖给你！你赢了，你很有感觉！

然后你又进了一个商店。你本身不想买的，结果那个人销售功力太厉害了！他一讲，讲得你不好意思了，没办法，你买单了！你其实买的时候都很不想买，买完以后你都后悔了，但是没办法，还是得买！

这个案例证明了什么？证明了你的销售功力！

遇到了第一个比你更差的，你成功了；你遇到第二个比你更厉害的，所以你失败了！其实就是这么简单。甚至再狠一点！你今天去买衣服，结果卖衣服的没有卖你衣服，你还把你的产品卖给了他！

其实人与人比到最后，比的就是销售，真的！大到一个国家，小到一个人，一定要学会销售！销售不是下等人干的事，销售是高等人干的事！你要有这种思维，而且我销售是为了光宗耀祖，是为了让父母过上好生活，是为了让我的产品能够帮助更多的人，我有什么不好意思的？

观念如果不改变，你永远做不好销售！

第二，销售到底比的是什么？在《穷爸爸富爸爸》里面，我的老师讲过这么一句话：穿过富人的针眼。你无法穿过富人的针眼，你永远无法成为富人。

那这个富人的针眼是什么？富人的针眼就是三个字，好意思和不好意思！说白了，就是两个字：面子。

如果你做销售无法突破这个，你永远都不可能成为一个销售高手！因为你会发现，人与人在一起其实就是这样：你越好意思，对方越不好意思；你越不好意思，对方越好意思！真的就是这样。

你们有没有过这样的场景。今天你跟一个朋友吃饭，每一次吃饭都是你买单，而且他还很好意思不买单，而且你还很不好意思不买单！因为你遇到了一个比你脸皮更厚的。你们可以这样讲是脸皮厚，但是实际上是他突破了好意思和不好意思，他突破了面子。

曾经周老师在一个跨国公司做销售员，我记得我们的大区总裁给我们做培训的时候，讲过这么一段话：

面子多少钱一斤？在哪买？值多少钱？反正要面子的永远都不可能成为人上人，今天我们每一个人都背井离乡，我们都渴望衣锦还乡，怎么办？把面子撕下来，扔到地上踩两脚，扔到垃圾桶里！当我们有钱以后，把面子再找回来，衣锦还乡！

我记得当时他跟我讲到这儿的时候，我们总裁当时在我看来已经很有钱了，也在深圳有房有车，然后年薪过百万！在我看来那都是千万富翁了，哇！当时我是一个普通业务员，穷困潦倒，租的是出租屋，一个月几千块钱！当他一个千万富翁跟我讲这点的时候，我真的很诧异你知道吗？

他跟我讲，我不是一开始就是副总裁，我也是从销售员一步一步杀上来的！所以让我真的很佩服！从那天起，我就已经突破那个针眼了。

记住，穿越富人的针眼就是好意思和不好意思，你一定要敢于突破！你不要在意别人怎么看你！

朋友们，记住周老师这句话：84000个人看你，就有84000个你！

所以你做的再好，在有些人眼睛里面，你是圣人，你是好人你是善人；但是在另外一个人眼睛里面，你就是骗子，你就是坨屎，你就什么都不是！

记住，84000个人看你，就有84000个你！所以你不要在意别人怎么看你，你只需要做自己就行了。只要你今天卖的这个产品是真的，是真的能够帮到消费者的，你就要去把它推销出去，你就要有这种信念，你要有这种思维，你要有这种精神！

罗杰·道森讲到《绝对成交》，然后杜云生老师也讲《绝对成交》

那么，当你拥有这十大步骤的时候，哇~你真的整个人生会发生飞一样的改变！当年我做房地产销售，我用这套；我后来做企业顾问，我也用这套；后来做心理学，我也用这套；我后来做培训，也用这套！真的是百试百灵！写上，重点来了：

绝对成交的十大步骤，说白了就是销售的逻辑，销售的流程，也可以叫销售的套路！

绝对成交的第一步，叫做充分的准备。你准备好了吗？当你去销售客户拜访客户的时候，你有没有准备好？充分的准备什么呢？

第一体力的准备，第二精神的准备，第三情绪的准备，第四专业资料的准备，第五所有竞争对手分析的准备。

你要把这些所有东西全部准备好，包括你个人形象的准备。当你把这些东西全部准备好以后，你才能出去拜访客户。而很多人打仗之前根本就没有准备，你这个仗怎么能打赢呢？

比如说体力的准备。你要去拜访一个客户，你明天要进行一场上千人的演讲。结果那天晚上你都没睡觉，一晚上没睡你哪有体力去，对不对？什么是销售？记住这句话，销售就是信心的传递，情感的转移！

这是周老师看了上百本书里面我觉得，把销售描述的最准确的一句话：信心的传递，情感的转移！那如果你都没有体力，你都没有精神，你都没有信心，你怎么去销售好呢？所以，信心的准备，也非常重要！真的，信心比黄金更贵，信心比黄金更重要！

我在这里给大家讲几个信心：我百分之百对自己有信心，我百分之百对我公司有信心，我百分之百对我卖的产品有信心，我百分之百对我的顾客要购买我产品之心有信心！

你要有这几个信心，要体力也准备好了，形象也准备好了，头发也梳好了，手表也带好了，然后衣服也穿好了，专业资料所有东西全部准备好

，竞争对手分析全部准备好，包括你给客户的报价。然后流程，你这次要用什么方法销售他，所有的东西已经全部准备好了！

第二步，将你的情绪调整到巅峰状态。

安东尼·罗宾说：“动作创造情绪！”

所以，将你的情绪调整到巅峰状态！周老师每次出去拜访客户之前，周老师每次做演讲之前，都会听一段非常正能量的音乐，然后念能量咒语，然后把自己情绪调整到巅峰状态，然后再出场！那个时候，那个气场就已经把人给镇住了！那种精气神，就像现在此时此刻周老师的精神状态一样，动作创造情绪！

动作创造情绪，听一首正能量的音乐，念能量咒语，然后有肢体动作，然后对着镜子跟自己说：

“我是最棒的！我今天一定能够，我可以在任何时间任何地点成交任何人，购买我的任何产品！我百分之百相信我自己！我百分之百相信我的公司！我百分之百相信客户购买我的产品能够帮到他！我百分之百相信客户今天会向我大量的购买！”

就是这种感觉！当你有了这种感觉的时候，来，第三步叫做建立信赖感。建立信赖感这一步，可能我要多讲一点，就是你们知道吗？很多客户之所以成交不好，就是因为他们花了90%的时间和精力在成交上，而只

花了10%不到的时间在建立信赖感上！

记住一句话，客户不买单只有一个原因。什么太贵了、考虑一下，只有一个原因：他还不够信赖你！就这么简单，他还不够信赖你。

所以，一个顶级的高手是这样的：他们会拿出自己80%的时间和精力，放到跟客户建立信赖感上，只花20%的时间和精力去成交！

你们能听懂这个逻辑吗，朋友们？普通的业务员，大量的时间花在成交客户上，而忽略了跟客户建立信赖感！而那种顶级的销售员，是花了80%的时间跟客户建立信赖感，而不是跟客户成交。当你跟客户没有信赖的时候，你说什么别人都不会买单的，说白了就这么直接！

那怎么跟客户建立信赖感呢？要跟客户同频共振！每一个人都喜欢跟自己同频共振的人。客户说话很快，你就说话很快；客户说话很慢，你就说话很慢；客户怎么样，你就怎么样！

日本推销之神原一平是卖保险的，他可以成交任何人。他为什么可以成交任何人？今天盯上一个大客户，这个大客户是一个跨国公司总裁。他已经调查了这个客户的所有情况，这个客户喜欢吃什么餐，这个客户家里面有什么人，这个客户每天的行为习惯是什么，这个客户喜欢穿什么品牌的衣服，全部都了解清楚了！

然后原一平就发现，这个客户每一天都会去一个健身会所健身，然后去

一个游泳馆游泳！他就跟客户买一样的衣服，在那个健身会所健身！那个人一看这个人跟自己穿一样的衣服，瞬间有好感。结果一会去游泳，发现泳裤都一模一样！哇，又有好感！

结果一会出门的时候，他坐奔驰S500，结果他也坐奔驰S500！这个人一看，是不是我失散多年的兄弟？他说你干什么的？他说我是做企业的，他说我也是做企业的！然后聊着聊着，就变成好朋友了，然后就去他家吃饭。

他去他家里吃饭，当变成朋友以后，他发现原来原一平在一家公司做保险！然后都已经关系好到这种程度了，都变成兄弟了，马上你让我买什么保险就可以了！马上花两个亿买保险，销售结束了！就这么简单。根本就没有提业务！

建立信赖感，我在这里也给大家讲一个，我用建立信赖感来成交客户的方法。曾经周老师在郑州做渠道销售，每天掂个包跑业务。

有一次，我去到洛阳世纪电脑城，找到一个老板，我想让他进我的产品。但是我没有跟他聊产品，我就跟他聊，就说我要见下你老板，我就看他对我有什么有兴趣，天南海北聊！聊着我突然发现，这个老板对财商很有兴趣！

其实我那个时候我已经知道了，他肯定看过《穷爸爸富爸爸》这本书！因为他聊的很多东西，都是《穷爸爸富爸爸》里面的东西。你们知道我

怎么说吗？我马上说：

“这样吧，张总，我今天非常高兴认识你！你知道吗？有一本书改变了我的命运！因为这本书，我将会成为亿万富豪，我将会跟所有人都不一样，这本书是我的武林秘籍！我今天要把这本书送给你！”

他一听很兴奋！我说：“你知道这本书叫什么名字吗？”他很期待，我说：“这本书叫《穷爸爸富爸爸》！”当我讲完以后，这个人啪站起来走了！

你知道吗？我很吃惊，跑到他公司财务部了。然后从他的办公室出来，掐了一大堆书，大概比这个书还厚，应该比我今天准备的这些书还厚！所有富爸爸系列的书籍全部拿过来给我！他把那个书往我面前扑通一放，他握着我的手说：

“兄弟，我也是因为这本书而改变命运开始创业的！从《穷爸爸富爸爸》第一本，到《财务自由之路》到《投资指南》到《聪明的孩子富孩子》到《销售狗》到《商学院》，这些所有的书籍我全有！”

哇！你们知道吗？我就不跟他聊生意了，我们只聊富爸爸！我们只聊富爸爸，聊着聊到最后，你知道他说了一句什么话吗？“兄弟，你是做卖耳机周边配件、MP3周边配件的是吗？”

我说：“是！”他说：“这样吧，你看着给我发货，你觉得兄弟我需要

进多少钱货？”我说：“前期合作先进15万感受一下，到时候你赚到钱以后，咱们再发更多的货过来！”“没问题！十五万的货你随便安排，然后什么型号所有东西你说了算！”生意结束了！

我见他整整三个小时，我们聊工作只聊了不到三分钟，剩下的全部在聊《穷爸爸富爸爸》那本书！这就叫做建立信赖感！每一个人都有同理心，你喜欢这个，这个人也喜欢这个，你马上就会跟他成为好朋友，对吗？

我们有过同样的经历，你马上就会成为好朋友！所以记住：80%的业务员，花了80%的时间在做成交，而只花了20%的时间在跟客户建立信赖感；而20%的业务员，花了80%的时间在跟客户建立信赖感，只花20%的时间成交！

结果是什么，你们知道吗？

结果是“二八法则”，20%的人做了80%的业绩，而剩下80%的人只能做到20%的业绩！

你们有没有发现：在任何一个销售的公司都是二八法则！我做过很多行业，在所有行业里面都是20%的人做了公司80%的业绩！

其实就是这样。那20%人看起来也不比你聪明，口才也不比你好，记忆力也不比你好，他最关键的是：

他能够跟客户建立信赖感！

富圣经（合

我做过很多行业，在所有行业里面，都是20%的人做到了公司80%的业绩！其实就是这样，那20%人看起来也不比你聪明，口才也不比你好，记忆力也不比你好，他最关键的是：他能够跟客户建立信赖感！

我记得乔·吉拉德在书里面曾经写过这么一个故事，也让我很震撼。这都是我十几年前的故事，我在给你们讲的时候就灵思泉涌就出来了，因为这个故事曾经真的让我收获很多。乔·吉拉德讲的是这样的。

他有一次卖车给一个客户。他也不是一开始就是销售之神，不是的。他卖车给客户，把所有东西都谈好了。你知道吗，客户都要去刷卡了！你知道吗，客户最后刷卡的前一秒钟问了他一个问题，说：“乔·吉拉德，你知道我家孩子几岁吗？”

乔·吉拉德很懵，他说我怎么知道你家孩子几岁。当他说完这个以后，客户说：“不好意思，我不买单了！”那客户要走了！你知道吗，乔·吉拉德丧失了一个2000万的单子！乔·吉拉德很不甘心。当客户走了以后，他一个晚上没吃饭！这种人就具备成功的潜质，周老师也是这样的人，我等下会讲这个！

为什么客户会拒绝我？马上就要买单了，我到底做错了什么？我死，我要知道自己怎么死的，我才能改过！打电话给这个客户：

“亲爱的某某先生，我是雪佛兰的汽车销售员乔·吉拉德！昨天你在我店里面没有销售成功，首先我非常抱歉！但是我一个晚上没有睡觉，没有想明白，你能告诉我当时你已经决定买了，为什么到最后没有买吗？”

这个客户跟他说了这么一句话，他说：

“乔·吉拉德，我们在聊天的时候，不经意之间聊到了你的孩子。聊到你的孩子以后，我就跟你讲了我的孩子，跟你孩子一般大，也是同样的在上同样的年级，甚至他们是在同一个幼儿园，而我是因为这个对你产生了好感，我才决定在你手上买车！”

结果，我在买车的时候突然问了你一句，你知道我的孩子多大吗？结果你说不知道，我怎么会知道？我觉得你压根就不关心我，你也压根就不认同我！你压根就没有在听我说话，你只是想赚我口袋里的钱！所以不给你购买！”

你们知道这件事对乔·吉拉德打击有多大吗？当然了，我用“打击”这个词，是想让你更加深刻的体验，所有的事发生在你身上，有可能是好事，有可能是坏事！如果真的是把乔·吉拉德给打击死了，他可能再也不敢做销售了！但是他没有，不是“打击”，应该是“激发”！

乔·吉拉德真的从那天起发誓：“我错了！我那一秒钟脑袋里面想的不是客户，我想的是怎么赚他的钱，他说对了！”他亲自跑到客户家里面跟这个客户道歉，亲自送客户礼物！他不是为了挽回这张单，他告诉这个客户说：

“你今天没有在我手上买这台车，但是我很感恩你！因为你给我深深上了一课！”

乔·吉拉德从此以后，他非常注重倾听客户讲的每一句话！当客户来买车的时候，带着太太一起来买车，乔·吉拉德就开始跟客户聊天：

“先生，我可以给你推荐最适合您的车型！那我首先要了解一下您，请问这台车您是买给谁？是买给您还是买给您的太太呢？买给您的太太？哇~！小姐您太棒了！您先生对您这么好！~你们在哪里工作？在哪里上班？。。。”

就跟他开始聊家庭了。你知道吗？聊着聊着，聊成朋友了！知道吗？聊到请乔·吉拉德去他家吃饭！乔·吉拉德请他去他家吃饭！聊到朋友以后，请问：那台车有没有买？来，告诉我！

百分之百买了！就是建立信赖感！建立信赖感最快的方法，就是注意倾听！不是把客户当成客户，是把客户当成朋友，这是第一点！

第二点，更快速的那就是，你的衣着、你的打扮、你的客户见证、你的

名人见证，这些所有东西其实都是建立客户信赖感的一种方式！

我举个例子，周老师经常讲这个案例。今天我们去医院看病，你们有没有发现，医生会怎么看？张嘴，“啊”，看看你的舌头，号号脉，听听你的心率，是不是这样子的？然后再给你开药，对吗？

其实我想告诉你，周老师有一个弟子就是专门的医生。只要你一进来，你一报你的病症，他已经知道该给你开什么药了！那为什么还要“啊”，还要看一看，还要申申脉？你知道这是为什么吗？

其实这一系列动作，说白了就是在建立信赖感！我们想象一幅画面。今天你进到一个医院去看病。

这个医院的医生，染着黄毛、嚼着口香糖，还拿着香烟，穿着个T恤，上面还有纹身，吊儿郎当地坐在这个凳子上！然后你一进来：“你怎么了？”“我流鼻涕感冒！”“几天了？”“三天！”“来，给你开个药，去拿吧！”你敢吃吗？你可能觉得，这个人神经病吧？他开的药我能吃吗？

我们再来想象这个场景。还是刚才这个人，他穿了个白大褂，戴了个眼镜，头发梳得斯斯文文的。然后你来了以后，除了问你病情以外，给你号了号脉，听了听心律，让你张嘴“啊”了一啊，然后你在他背后还看到他的锦旗，很多人送他的锦旗！看到了他得医学院博士的证明，结业证书，他得的奖项！当你看完以后，请问他给你开的药是同样的药，而

且是同样的人，但是你一看，你将会像拿到圣药一样，哇！~赶快去抓药！是不是这样子的？

你的衣着，你的打扮，你的言谈举止，你的客户见证，所有的一切其实都是为了干嘛？与客户建立信赖感！说白了，就是让客户什么你？信赖你嘛！

我们去美容院看，美容院里面经常会给我们放这个来我们这祛痘之前，满脸痘痘一张照片，祛完以后变成这样了一张照片！就我们去买减肥产品，经常会看到：没用我们产品之前大腹便便！哇，用完我们产品以后，马甲线全出来了！

我们看完以后，是不是非常有说服力？根本不需要他说话，我们自己就说服自己刷卡了！这叫什么？

这叫建立客户信赖感！建立客户信赖感最简单的方法，就是你的专业形象，就是你的言谈举止，就是你的穿着打扮，就是你的客户见证，就是你的名人见证！

就像周老师一样，要有一个卖相吧？你们有没有发现，周老师给你们讲《水浒传》的时候，我们在666解书的时候，周老师穿的是《水浒传》里面的衣服！周老师给你们讲《大汉帝国》的时候，穿的是汉服！

那今天周老师跟你讲销售，我一定是穿西服！我一定是穿成这样，一定

是这样的！所以，就是会给你一种让你很信赖的感觉，对吗？

如果今天，周老师穿着古装来给你讲销售，那是什么感觉呢？那不就有
点不伦不类了吗？说白了，就是这样！跟客户建立信赖感！当然了，这
都是技巧！

这些技巧，最核心的其实就一个字：“心”！你真的用心对他，你真的是
用心把他当成朋友，你真的想帮助他，那建立信赖感会非常快！这是
第三步。

做到第三步以后，做第四步，叫做找到客户需求！你一定要找到客户的
需求！其实销售很简单，找到客户需求，满足客户需求！引爆客户需求
，满足客户需求，就这两条！

那你怎么找到客户需求呢？一定是在聊天当中，跟客户在沟通当中，你
要去了解，你要去交流，你一定要找到客户需求！客户之所以不买单，
因为你推销了一个他压根就不想要的产品，他怎么会买单呢？

但是当你找到客户需求的时候，你知道吗？客户需求就像一个购买按钮
一样，你只要按一下，他就会想买！我记得在杜云生老师的书里面，写
过一个这样的场景，让我特别感慨！因为当年我做房地产销售员的时候
，用了这一招！

你知道吗？他讲的是，有一个销售员，看到了一对夫妇在看房。看房的

时候就问清楚了，他们最想要的房子就是一个三房两厅的房子，最好能够带泳池的！但是一般三房两层房子是不可能带泳池的！

然后结果真的找到一间，刚好就在顶楼！顶楼有两间，只有两户一梯的两户。而顶楼就有一个泳池，哇，很漂亮！~就像一个私人泳池一样，很漂亮！然后客户就去了。客户去完以后，看到这个房子：“这房子装修很不好！”那个业务员不说话。

记住，你不要跟客户反对！你不要跟客户冲着来：谁说装修不好？装修挺好的！你跟客户吵起来了嘛？人家书里面是这么说的，杜云生老师这么说的，你说：

“是的先生，装修是不好！但是这个房子有泳池！”

你不用讲装修，装修不好你可以买回来重新装嘛，对不对？有钱的人绝对不可能因为买个房子不装修的，肯定要自己再装一遍的！

然后客户没说话，但是客户心里咯噔一下。然后客户又去看：“哇，这个房型不太好！”那个销售员还是说那句话：“是的，是的！这房型真的不是很好，但是这个房子有泳池！”

“这个灯光不太好！” “是的！灯光是不太好，但是这个房子有泳池！”

就讲什么东西，那个销售员都说“是的是的”，先认可，然后“但是这个房子有泳池！来，我们先去看看泳池吧！”

看完以后，每一次讲完那个泳池，就像按那个购买按钮一样，那个客户心里面就动一下：“哇！对，这个有泳池！太棒了！~”然后那个销售员就跟客户讲：

“想象一下！您跟您的太太，在夏天的时候在这里放一个太阳椅，下班的时候太阳椅一坐，然后穿着泳装游一圈，然后在这里喝杯咖啡，两个人一起谈谈情说说爱，多美的场景！~”

你根本不需要跟他讲房子，你只需要跟他讲泳池就行了！到最后的結果是什么？不好意思，买单！就是这样！

就是这样，一定要找到客户需求！找到客户需求，刺激他的需求！他的需求，就是他的购买按钮！

那你怎么找到客户需求呢？还是那句话，就是要善于倾听！其实销售最厉害的不是讲，而是听！销售最厉害的，不是“得不得、得不得”在那里讲，是听！叫“问对问题赚大钱”！要学会问问题，朋友们！

我以前做金融销售的时候就是这样。我举个例子，我们是卖炒股软件的。我们炒股软件有几个版本，有2万块的、有10万块的、也有30万的！请问我会推荐客户买哪个版本呢？

假设说，我有一个客户，我推荐他买30万的，结果他自己炒股股市里面他一共就10万块，你觉得他会买我30万的产品吗？这是绝对不可能的，对吗？他自己都没有那么多钱，怎么会买呢？

那怎么办？那就要了解！那你总不能问他说“你有多少钱吧”？不能这么直接吧？那怎么办？叫做，“问对问题赚大钱！”

“先生你好！~我是某某金融公司的金融顾问，那今天我想了解一下您的情况，给您推荐最合适您的产品可以吗？”先生说“可以啊”！

“现在我们有一个非常厉害的股票老师，然后可以免费帮你整股，您现在能告诉我您现在手上有几只股票吗？”“手上有五只！”

“好！太棒了！~那您有哪五只股票？”“00352什么股票，778什么什么股票，00355又什么什么股票。”全记好。

“这个00352这只股票请问您买了多少股呢？”多少多少股。“买的时候多少钱呢？”多少多少钱。“另外一只股票你买多少股呢？买了多少多少钱？”

你问完以后，把这五只股票全部问清楚了，他有多少股，买的时候多少钱，一乘！就算出了当时他有多少钱，算出他的身价了！

而且再问他一句：“那您现在是什么样一个仓位？是满仓呢 还是半仓呢？”

如果他说是满仓，就证明算出来的100万它只有100万投资的股市；如果他说是半仓，那就证明他今天股市里其实有200万！他只是投了100万买股票，剩下的100万他没有买嘛！

你瞬间就可以推算出这个人手上有多少钱，就能够知道他的购买力！在这个时候，给他推荐相应的软件、相应的产品，就能够更容易成交客户！

其实就是问对问题赚大钱！在找客户需求的时候，最关键的就是什么？就是问！

就像周老师讲课一样。周老师讲课，第一天我一定要让你给我填一张报表！我那个报表里全是问题，都是周老师设计的：

您是在哪里听周老师的课程？您来到这里现场最想解决的是什么问题？您现在是做什么行业？年产值多少？

就是当客户把那张报表填完以后，我对这个客户的情况一目了然！我对这个客户的需求一目了然！就这么简单。所以大家一定要懂得，怎么样

找到客户需求，第四条。

来第五条，塑造产品价值！这一条太重要了，朋友们！塑造产品价值。一个不懂得卖产品的人，不懂得塑造价值的人，这个人根本不是销售员！

我不知道你们的理解，我想问你们个问题：有一个人在超市上班卖货的，请问这个人是销售员吗？

如果说他只是往超市那里一站，有人问他说“我要买洗发水！”“奥 洗发水这边！”“我要买沐浴露！”“沐浴露这边！”请问这个人是销售员吗？

NO！这个人在周老师看来是什么？售货员！根本不是做销售的。什么是销售？销售员是这样的。

同样在一个超市里面，有一个客户要去买洗发水。他本来看到了海飞丝想买，结果呢？旁边站了一个卖霸王的！霸王公司推销员站在这里。

他就讲：“先生您好，您是要买洗发水吗？”“是啊！”“您想买什么品牌？”“我想看海飞丝！”“先生您是什么发质呢？您这个发质，其实最适合的是霸王！”“霸王有什么好处？”1234567，塑造产品价值！

讲完以后，一个本来要买海飞丝的客户，结果买了一瓶霸王走了！这个人叫销售员！而且还有，销售员销售的是什么？销售员销售的不是产品，销售员销售的是价值！为什么第五条塑造产品价值如此重要？我给你们举个例子。

朋友们，今天这本书定价45块。乔·吉拉德的《世界上最伟大的销售员》，这本书定价45块！那我让你把这本45块钱的书45块钱卖出去，你能不能做到？我相信很多人都能做到，对吗？

是的，没错！但是如果你把这本45块钱的书进价买过来，卖45块钱，你的价值等于0！公司进这个产品的价格是45块，结果你就卖了45块，你的价值就是零！你没有为公司赚到一分钱价值！

曾经周老师的第一个销售总监，跟我说过这么一句话，他说：

“文强，一个业务员的价值体现是什么，你知道吗？就是这个产品进价一百块，你能帮我卖出一万块，你能帮我卖出一千块！一千块，减去一百块，那900块钱就是你作为一个业务员的价值！”

所以从此以后，周老师卖的产品永远是最贵的，但是我永远会给客户提供价值是更高的！客户不但不反对，反而感谢我！我举个例子。

我当年卖MP3周边产品的时候，你在我同事那里进耳机，进转接头可能只需要10块20块，在我这里可能二十一块钱，我比别人贵了一块！但是

我会教你怎么去卖，我会给你业务员做培训，我给你提供的价值远远超过产品本身！因为我卖的是价值，不是价格，谢谢！~

再举个例子，塑造产品价值！今天我们把一百块当成一个产品，我给你一百块，让你去卖一千块，你能不能卖掉？很多人一听：“哇！一百块卖一千块！疯了吗老师？那肯定卖不掉！”

那我让你一百块卖50块，能不能卖掉？卖一块钱，能不能卖掉？很多人说：“那肯定能卖掉！”

我想告诉你：业务员比的就是这个！

我们公司的产品进价，进过来这个产品是一百块，让他去卖一千块，他卖不掉，为什么？因为他内心觉得，我们公司赚了别人的钱，他觉得贵！因为这些业务员卖的是价格！

记住：普通的业务员卖的是价格，而高手卖的是价值！这一百块钱能不能一千块钱卖出去呢？谁说不能！

我有一次在课程现场，我在讲销售课程现场，我问同学同样的问题，我说：“这一百块钱让你们卖一块钱，你们都能卖掉；卖一百块、卖一千块，你们都卖不掉！来，今天周老师帮你卖一卖！”

我说：“今天愿意拿一千块，换我一百块的同学举手！”我没有讲任何好处，朋友们！结果，真的有人来拿了！真的有人就是因为相信周老师，给了周老师一千块！

我说：“我不能让相信我的人失望！周老师正常服务终极弟子，我的弟子都是几十万的！但是今天，因为这个同学相信了周老师，所以我会成为他的朋友！我建一个群里面像弟子一样亲自来辅导他！”

我讲完以后，你们知道吗？冲上台将近200多个，全部要买！我说：“不好意思，结束了！不需要了！”

我不是为了卖这个产品，我是为了想跟你说明，高手卖的是价值，而不是价格！再狠一点，高手卖的不是产品本身，而是产品背后给他带来的价值！再狠一点，消费者其实购买的也不是产品本身！

今天客户买一本书，客户买的不是这本书，朋友们！客户买的是这本书为他带来的价值！我为什么愿意45块钱买你一本书？是因为我觉得看完这本书以后，我有可能也像你、乔·吉拉德一样成为销售高手！所以我才买你这本书嘛！

既然消费者买的也是价值，那我们卖的就是价值！我们不要卖价格！写上一句话：卖产品不如卖自己！

普通业务员卖的就是产品本身！产品本身是冰冷的，当你把人卖出去的

时候，它是有价值的，它是有温度的！

那再狠一点，卖产品不如卖自己，卖自己不如卖梦想，卖梦想不如卖使命，卖使命不如卖愿景！

就是这样！如果你们能够把刚才这一句话听懂，你们一定会成为高手！很多人在课程现场卖课，为什么卖不好？他卖的是这个课本身，我的课怎么怎么好，大家现在谁来买。

周老师从来不是这样的！周老师从来没有介绍过我的课程，我到最后卖的是讲我的经历，讲完我的经历以后，就一句话：

“愿意跟周老师一样，从一无所有到今天改变的，你愿意相信周老师、支持周老师，让周老师来帮助你的举手！”

所有人冲上台报名！我采访过很多人：“你为什么要报名参加我的课程？”

“周老师，因为我也是农村的！周老师，我也是河南的！周老师，我是湖南的，你在我们湖南捐了希望小学！周老师，我跟你一样，曾经做过电脑！周老师，我跟你一样，曾经在工地干过！” 卖产品不如卖自己，朋友们！

卖产品不如卖自己，因为他跟你有过相同的经历，他有同理心！讲你的故事，把他感动了，所以他愿意买你，愿意买你这个人！我就愿意交你这个朋友，交这个钱！

后来周老师讲我的梦想，讲中国梦！讲完以后，更多人报名！为什么报名？

“周老师，因为你是中国人，你讲了中国梦！我也是中国人，我被这个梦想所震撼了！所以我要跟着你学习，我要像你一样做中国自己的民族品牌！”

卖自己不如卖梦想，卖梦想不如卖使命，卖使命不如卖愿景，其实就是这样！真的就是这样！我们卖的这些所有的东西，其实总结下来，就是价值，而不是产品本身！周老师从来不卖产品本身！我永远卖的是产品背后的那个价值！

怎么样塑造产品价值呢？很简单！产品是死的，那你把人塑造上去，你把这个人塑造上去。

就举个例子吧，卖这本书。如果你讲这本书，你可以塑造这本书，这本书多厉害多厉害，我看完这本书以后，销售业绩倍增了多少多少倍。你这样一讲，别人就会买！

再狠一点，卖这个人。这本书的作者叫乔·吉拉德。乔·吉拉德曾经一无

所有，变成全美最NB的销售之神，美国总统亲自接待他，打破吉尼斯所有销售记录！哇，这个人太厉害了！~买他的书可以去听他的课！哇，更多人买了！

就是这样！卖产品不如卖自己，卖自己不如卖梦想，卖梦想不如卖使命！就是把产品价值塑造到无价，而且限时、限量、限价！

这本书只有一本！不好意思，只有一本！今天你不买就结束了！这样讲完以后，很多人都想买！这本书的价值多少钱呢？我可以告诉你们，曾经周老师一无所有，就是因为看了这本书，让我学会了销售，让我的业绩从以前一个月做2万块，到现在一个月能够做20个亿！

就这么简单！它可以让我做到，也可以让你做到！周老师枕边书，每天都在看这本书，真的！这本书给我带来的价值，远远超乎你的想象！是这本书让我变成了亿万富翁！那今天只卖49块，要么？

无价！把它塑造到无价，而且限时、限量、限价！不好意思，只有一本！把产品塑造到无价！把产品价值化，而不是价格化，这个是销售的重点！

第六个步骤，做竞争对手分析。

做竞争对手分析，我们再来回顾一下我们绝对成交的十大步骤。

第一步，是充分的准备。所有东西都准备好了，对吗？而且连竞争对手的资料都准备好了，对吧？还记得吗？我说过出门的准备、体力的准备、衣服的准备、专业知识的准备，然后自己情绪的准备，还有一条就是竞争对手的准备！对吗？

第二步，是将情绪调整巅峰状态。然后与客户建立信赖感，然后找到客户需求，然后塑造产品价值！这个时候，客户已经非常想买了，对吗？而在这个时候这个客户非常想买的时候。

第六步，做竞争对手分析。因为这个时候，客户心里还是有疑虑。他虽然想买，但是他心里冒出的想法是：“诶，我可以买其他品牌！我为什么非要买你这个品牌？”

所以这个时候，就要做竞争对手分析。什么是竞争对手分析？我给你们举个例子。

曾经周老师是做柜台销售的，我是卖MP3的，我卖的产品是爱国者，冯军的产品爱国者！当时在整个电脑城卖MP3的有多少家呢？N多家！比我们家有名的是谁呢？苹果第一名，魅族音质非常好，三星非常好！纽曼什么优百特，这都是比较低端了，价格比较便宜！

就这么说吧，有音质比我们好的价格比我们贵的，也有比我们烂的比我们便宜的！那我们爱国者属于一个中高端，上不上，下不下！说实话，不好卖！在我没有去那家公司的时候，在整个MP3市场，爱国者是卖的

最差的，可以这样说！

但是我去了以后，我能够成为我们那个店铺的销售冠军，我后来能够成为我们整个电脑城的销售冠军，为什么？因为我把这么一个上不上、下不下、中不中的产品，卖到所有人只要去我柜台，一定会买！就这么简单，就是做竞争对手分析！

我们很多业务员，我们那个时候，周老师那时候很年轻，17岁，哪懂得其他的。但是很多销售员就是，我卖MP3我就卖 MP3嘛！客户来了以后就是：

“你好！多少钱？” “750！” “这款呢？” “1580！” “内存多大？” “250M的！” “有什么功能？” 就是这样。“你看一下这说明书！”

结束了！但周老师不是这样的！当年周老师去应聘那个岗位的时候，我说过本来我要去做电脑的维修，结果有人让我做销售，我说那就做吧！

因为我没饭吃了！我口袋里没有钱，只拿了450块钱出来！租完房子以后，交完房租押金我都口袋里没钱了！口袋里就剩不到一百多块钱，必须要找到工作！结果让我去做销售！面试我那个经理跟我说了一句话：

“现在有三个人，我同时招了三个人！但是不好意思，我现在只要一个人！给你们一个月时间，业绩第一名的人留下，剩下的人滚蛋！”

我是外地的，只有17岁一个小男孩，剩下的两个全是洛阳本地的女孩。你知道当时我什么感觉吗？

如果我失去这份工作，我下个月没工资我就会饿死！我那个时候没有电话，没有手机，根本都不知道什么是银行卡，什么是存折！根本就没有，身上只有450块钱，还有350借的！自己做网管，赚了一百块钱！

我就告诉我自己：我死都要成为第一名！

当我的经理在销售MP3的时候，我马上在旁边听他是怎么跟客户沟通的；当旁边的同行在销售的时候，我去听他是怎么跟客户沟通！我学他们，而且更狠！

周老师那时候特别穷，你知道吗？就那个时候，我在没有卖MP3的时候，我压根就不知道什么叫MP3！我都不会操作，你知道吗？我跟我们的经理申请，能不能给我一个样机让我回去学习怎么录歌、怎么看歌词、怎么去操作、怎么听！

我就自己借了一块MP3，我只要一下班就听那个MP3！我去研究它，我把我们柜台里面的30多款MP3的所有说明书，从第一个字看到最后一个字！

还不解恨，我星期天休息，我不休息！我跑到其他店里面，把市面上所有MP3的宣传单全拿回家研究！所有的MP3全部把我当成客户一样，让他们销售，反正他们刚开始也不认识我！

就这么说吧，我是我们电脑城唯一一个转遍了所有MP3柜台的人！从此以后，你知道发生了什么事吗，朋友们？

当客户去到我那里买MP3的时候，正在试的时候，她们两个在商量：“你说是买这款好还是买纽曼好？”当他们讲的时候，我马上就来了！她们其实不是在跟我讲话，两姊妹来买MP3。

我今天一讲这段故事，就回到了十几年前的时候。我就想到那个时候的我了！我手把手教两个小姊妹来买MP3，边试听我的MP3边问，姐姐跟妹妹说：“你说买这家的爱国者好，还是买纽曼好？”

听到以后，然后我就开始说话了你知道吗？我说：“纽曼啊！纽曼我知道，我自己都有一块纽曼！”她说：“你卖爱国者还有纽曼？”我说：“是！但是后来，我那块纽曼我就不用了！”她说：“为什么？”“经常坏，经常死机！纽曼是MP3里面最便宜的了，但是纽曼的质量确是最差的，返修率可以达到百分之70以上！我买了一块MP3，用了不到一个月换了三回，我就不用了！”

请问，我讲到这以后，她会选择纽曼还是会选择我？然后我就再加一句：“爱国者真的是贵！我自己也有一块！”“你后来买爱国者了？”“

是啊！我还故意，不要跟我经理说，其实我刚来上班的时候，我卖MP3我要研究，我买了一块纽曼，然后结果就听了坏了！我又换了一块爱国者，我当时还在想，爱国者太贵了！我自己卖这个我自己都不买！但是后来，我发现贵有道理！你今天搞了个便宜的天天坏，你搞了个贵的，我用了一年都没坏！”

她一听会发生什么事情？马上买单，还说什么说！这就是做竞争对手分析！而且还有，仔细听！不是说当顾客问你“我为什么买你？我可以买纽曼”，这个时候你再讲纽曼的坏话那是不好的！她们是在跟姐妹聊天的时候，我在不经意之间跟她聊天。我没有让她买爱国者，我是在讲案例。

就这么说吧，做竞争对手分析是第六步，第七步叫做解除客户抗拒。客户不买单一定是心里有抗拒。

我为什么要买爱国者，我不买其它的？她还有抗拒的！你要把她的抗拒给她一一击穿，她才会买单！真的是这样。

你们可以想象一下，现在有一片天空里面有几个云彩。因为有这个云彩，所以没有晴空万里的那个感觉。而那几个云彩只要射箭把它射下来，就会晴空万里！客户抗拒就像那个乌云一样，你要把它射下来，一个一个射下来！

而做竞争对手分析和解除客户抗拒，应该是把它连在一起的！其实解除

客户抗拒最高级的方法，不是在客户有抗拒的时候再去解除它，周老师经常会在讲一个客户案例讲一个故事，用一个故事把这个客户的抗拒解决于无形之中，又把竞争对手分析做完了！因为人都喜欢听故事，对吗？

其实我们今天讲成交的十大步骤，不需要一步一步做。有时候慢的时候，刚开始你必须一步一步做。但是当你已经成为高手的时候，你是可以可能一下子把所有步骤全做完了！

真的就是这样！就像高手一样，刚开始高手练招式要一招一招地，哼、哈、哈！如果你是高手，你到最后已经无招胜有招了，你可以把所有的招全部变成一招！做销售就是这样，跟练武功是一个道理！

但是，我举个例子，如果我不了解客户，如果我不了解客户的抗拒点，如果我不了解竞争对手，我怎么去解除客户抗拒？我这一回忆，我又讲到了当年的情景，真的是扑面而来！

有一个客户说了：“我为什么买你？我买三星多好？你爱国者一块MP3，250M敢卖我1300块钱这么贵，我为什么不买三星？三星才1800，音质比你们爱国者好吧？用的是国外的芯片！”他这样一讲，如果你哑口无言了，会发生什么情况？客户就走了嘛！

那怎么办？“先生，你说的太对了！”记住，第一句先是先认同客户，你永远不要跟客户反对！你跟客户一反对就起冲突，永远先站到客户的

战壕里面，永远不要树敌！那怎么办？永远先站到他的战壕里，再把他拉到你的战壕，对不对？

周老师做人就是这样！这是做人最高的智慧，我们未来再讲这段！“先生，你说的太对了！”这第一句话认同他，但是！你看，但是马上就来了！

“您说的非常对！三星的机器确实音质比我们好，而且这个价格呢，跟我们差距确实跟您选的这款差距不是很大！但是我就想问您一句话，你买三星跟买爱国者最大的区别是什么，你知道吗？

三星是国外的，是韩国的！如果坏了，维修非常复杂！所有的芯片不是说在国内可以修。修不了！要飞到国外！我跟你这样说吧，三星MP3的售后，正常来讲最少需要45天以上！爱国者的维修多少天你知道吗？

爱国者如果你坏的不是太狠，我们自己店就能修，当天就能拿走！如果确实是有，我们把它返到北京厂家，北京厂家一个礼拜来回就能给你修好！再狠一点，就是我们爱国者上面写的是15天就能解决你售后所有问题！

那三星需要30多天，这是售后问题！因为你不能保证你的MP3不坏，而且你坏了以后45天将近一个半月用不到，这是第一点！

第二点，我们中国人是不是要支持中国的企业？那个时候周老师讲中国

梦，我们叫爱国者，我们的老板冯军为了做一台数码相机，就是要做一台属于中国人的数码相机！然后我们航天员神舟6号用的就是我们爱国者品牌！

我们做一款数码相机，随便摔摔不坏，要超越小日本！虽然这个公司是亏钱，这个项目每年赔两个亿！我们老板还愿意干，这是什么？这是企业家精神，这是爱国情怀！你如果作为一个中国人，你应该支持国产！

爱国者就已经是国产机里面最顶级的了，你听听这个音质！你虽然说三星音质好我不否认，但是说句不好听人耳是听不出来的。三星就在我对面，你听完以后，你再去听一下三星的同样一首歌，你的耳朵根本听不出来两个MP3的差距！

我的比他便宜800多块钱，售后还快！你买还是爱国，买国货！你说买什么好？”客户一听，有道理！

那个时候就讲中国梦了，知道吧？卖产品不如卖自己嘛！卖自己不如卖梦想，卖梦想不如卖使命！所以，如果我不了解客户，我不了解客户的抗拒点，我不了解对手的弱点，我怎么去做，对不对？

做竞争对手分析，不是为了把对手批的一无是处，人家都不行，就我行！那不行，太假了！做竞争对手分析，是无形当中告诉客户说：“他们的产品都非常好，您说的太对了！它的产品真的非常好，但是我觉得这款产品最适合你！”

我讲完以后，我就开始跟他讲，我说：

“我觉得这款产品更适合你！爱国者这个品牌更适合你的气质，因为你是大学生，你代表的是这个国家的未来！而且你会经常，你除了MP3听歌以外，你可以录你的学习资料，对吗？你可以录音你的学习资料，你可以录一些单词，你可以录一些英语，这些东西都是可以录的！”

如果说坏的话，它是一个学习工具！MP3不单是个娱乐工具，更是个学习工具！所以这款怎么样？更适合你！你马上参加中考了，你马上参加高考！结果你MP3坏了，一返到三星45天，来，怎么办？你再买一块吗？你不如直接买这个！”

永远不要说你的产品是最好的，永远说你的产品是适合你的！这就是技巧！做竞争对手分析和解除客户抗拒！当然了，客户抗拒有很多种，你一定要了解到客户抗拒。而且我刚才讲过，解除客户抗拒最优等的方法是，讲一个故事，讲一个案例，把客户抗拒解决于无形！

就刚才我讲到三星那个故事，我们以三星这个故事再来剖析一场。在第二次我遇到同样案例的时候，我就不是这样讲！我是这样讲的。

又遇到一个：“那三星才比你们贵几百块钱，三星比你们音质好，为什么不买三星买你们爱国者？”我就说了这样一句话，我说：

“先生，你说的太对了！但是我给你讲一个真实的案例。这是前两天我的一个顾客，大三的小女孩，然后就买了一块三星，然后她不是听歌的！她存了很多英语学习资料，马上参加高考，结果三星坏了！三星售后，你可以去查一下45天！因为它要发到国外去修，结果她等不了45天，45天以后都高考过了，怎么办？”

她没有办法，又跑来买了一块爱国者！结果我们爱国者到现在都没坏过！而且还有，就算我们坏了，我们当场就能修好！你说买哪个？如果你是那个小女孩，那个小女孩到最后肠子都悔青了，后悔呀！当年买爱国者多好啊！”

你把它讲成一个客户案例，讲成一个故事，来解除客户抗拒，将会把客户抗拒解决于无形之中！而且还有，仔细听！

再高级一点，不是在他提出来抗拒以后你再解决，而是在客户没有提出客户抗拒，你其实知道，他给我抗拒的时候，就已经把它解决过了！

当客户在听你MP3的时候，他心里面正斗争：要不要买。买国产的，还是买国外的？要买哪个品牌？这个时候，你就开始给他讲案例了。

前两天，有一个客户，然后在我这买了一块爱国者。我问他：“你以前买过没有？”他说：“买过！买过三星，买过纽曼，后来坏了！维修很麻烦，就买了爱国者！爱国者质量很好，而且返修，你们现场都能修好！小毛病现场都能修好，我觉得非常好！所以就买爱国者，我朋友也买了爱国者！”

换句话讲就是，在他没有提出反对意见之前，你就已经通过这个案例提前给他解决完了。在这个时候将他问题解决于无形之中，这就是最高级别！

当客户在听你MP3的时候，他心里面正在斗争呢：

要不要买？要买国产的还是买国外的？要买哪个品牌？

这个时候，你就开始跟他讲案例了：

前两天有一个客户，然后在我这买了一块爱国者。我问他：“你以前买过没有？”他说：“买过，买过三星，买过纽曼，然后坏了。然后修很麻烦，就买爱国者！爱国者质量很好！而且返修你们现场都能修好，小毛病现场都能修好，我觉得非常好，所以就买爱国者。我朋友也买爱国者。”

换句话讲就是，在他没有提出反对意见之前，你就已经通过这个案例提前给他解决完了！在这个时候将它问题解决于无形之中，这就是最高级别！

解除完客户抗拒以后，第八步，讲到重点了，那就是成交。我们再来理

一理。

朋友们，从第一步，充分的准备；到第二步，调整情绪巅峰状态；到第三步，建立信赖感；到第四步，找到客户需求；到第五步，塑造产品价值；到第六步，做竞争对手分析；到第七步，解除客户抗拒；第八步才开始成交！

成交就是射门。前面全做了，到最后你没有射门，那等于白搭！那，我们既然讲成交，我就想问大家一个问题：

是成交的方法比较重要，还是成交的信念比较重要？

很多人可能认为，方法比较重要！但是我想告诉你：

其实信念比方法重要一百倍，一千倍，一万倍！我今天教你一百招成交客户的方法，你没有成交客户的信念，你根本都不敢迈出去，你根本都不敢销售！不好意思，你不会成功的！

但是我不教你一个成交客户的方法，我只要给你输入一个成交客户的信念，你可以自己生发出无限种成交客户的方法！所以成交的信念比方法更重要，你们把它写下：

成交分两种，第一个信念，第二个方法。

我们先讲信念，后讲方法。我接下来会讲到，就是这些书里面，几十万的文字变成了几句简单的话！这就是顶级的销售信念，绝对成交的销售信念！你没有这个销售信念，你就不可能成交客户！

我们做过销售的人都知道吧，今天打电话给客户，第一个客户把你劈头盖脸骂了一顿，第二个客户又把你骂了一顿！当你打第三个客户电话的时候，你的信念早被摧毁了，边打心里边默念：“不要接！不要接！不要接！”

请问你都这种信念，你能成交的了客户吗？还记得吗？销售是信心的传递，情感的转移！你的信心，你对客户都没有信心，客户怎么会购买呢？你自己都没有信心，客户怎么会购买呢？你都不相信客户会购买，客户怎么会购买呢？

客户说：“你的产品真的能帮到我吗？”你说：“应该！可能！如果！没问题！”客户怎么会购买呢？

客户说：“你的产品真的能帮到我吗？”你握着他的手，看着他的眼睛，跟他讲说：“我敢保证，用我的人格担保，我的产品一定能帮到你！未来你一定会感谢我！”

哇，一握手你的信心传递出去了嘛，他就会购买嘛！就这么简单！

那销售的信念，无敌的销售信念，绝对成交的销售信念是什么呢？