

<<通关>>

图书基本信息

书名：<<通关>>

13位ISBN编号：9787301212776

10位ISBN编号：7301212771

出版时间：2012-11

出版时间：崔建中 北京大学出版社 (2012-11出版)

作者：崔建中

页数：330

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<通关>>

前言

序：少年子弟江湖老《纵横》写完之后，我听到最多的反馈是：“书里的几个销售实在太贼了，你能不能告诉大家他们是怎么变成贼的？”

我们现在有贼心，也有贼胆，但就是不知道怎么修炼成一个优秀的贼！

”这事真的需要好好回忆一下，那已是太久远的记忆了。

我记着那时候自己还是黄花小伙子，我的那班朝夕相处的兄弟们，也都是些生瓜蛋子，虽然现在他们中很多人都号称成功人士。

但是当时的他们可是有激情没毅力，有干劲没方法，想赚钱总被骗，往上爬总被扁。

一天到晚忙着犯错误，生怕过了青春期就没时间再犯错了。

恍惚之间，竟是沧桑！

现在我已经过了青春期，再回头看成长和成功这回事，又多了一些不同的感念。

成长的目的之一是为了成功，而成功这事其实和怀孕一样，急不得，总要有十月怀胎的过程，对我们这些普罗大众、升斗小民来说更是如此。

那些所谓“选择比努力重要”的豪言壮语，说白了都是屁话。

多少兄弟天天忙着跳槽，我却从没有看到过谁能通过跳槽取得成功。

关键不是你跳到哪里，而是你拥有什么。

一头驴即使走遍五大洲，不也还是驴吗？

“只想吃肉，不想挨揍”是人的本性，但是老天爷是公平的，他不会让你占尽好处，别一天到晚琢磨两全其美。

抄近路一定有风险，走大道一定有坎坷。

你想走哪条路，完全取决于你自己。

如果你愿意承担抄近路的风险，觉得为此杀头坐牢也值得，那其实也是一个不错的选择。

成长不是一个孤立的事件，它是由许多伤口和偶然串成的。

话题再回到本书上来。

这部书里的故事发生在《纵横》之后。

除了在底层拼搏的三个销售青年外，当年的杨耕、马达、朱弘毅等高手也会出来教育或教训他们一顿。

不挨揍成不了高手，因此这本书还是以教训为主。

我不是西太平洋大学毕业的，所以没多少成功的东西值得复制。

因此，在我的文字里总是教训多于经验，失败多于成功，痛苦多于欢乐。

我始终认为好销售都是从血泊里爬出来的，所以，在这本书里，我尽量把走过的错路都说清楚，剩下一条肯定就是正确的了，大家也就好辨认了。

销售毕竟是门实践的学问，想找到王子，总是先要和无数只青蛙接吻的。

但是我还要郑重声明，剩下的那条道，也只是风险小一点，该受的苦你一样也落不下。

我不是圣洁的成功学老师，找不到一条铺满鲜花的路。

再说了，即使有这样的路，也早被别人把花采走了，怎么还会留给你？

关于这部小说，还有一件事情要交代一下。

它可以理解成一部销售菜鸟的成长史。

和《纵横》注重竞争不同，《通关》更注重销售思维、能力成长和技巧拆解，争取找出销售人员在不同发展阶段的主要问题。

至于答案，销售中没什么东西是一定的，我只能说出我认为对的。

写《纵横》的时候，我想写写销售人员悲剧性的命运。

因为销售是个残酷的行业，只有第一，没有第二，你需要踩着别人的尸体冲过终点。

所以只有小部分人会进天堂，大部分都会成为铺路石。

因此，悲剧是大部分人的结局。

当然，这本小说也有太多的痛苦、无奈、挣扎和困惑。

<<通关>>

这是事实，高手有高手的痛，菜鸟有菜鸟的痛，回避不了。

既然成长这事有那么多的痛苦，那我就尽量写得高兴一点。

如果改变不了，不如对自己微笑，哪怕傻笑两声，也是一种解脱，一种态度。

本着这样一个原则，我尽量让小说里的这些兄弟微笑或者傻笑，哪怕是含着眼泪也要笑。

反正哭也没用。

因为除了可以挥霍的青春，他们几乎一无所有，就让他们高兴点吧！

说到底，人生就是一次次的打单，你总是需要拿一种东西去换另一种东西，你不能决定要不要换，你只能决定去换什么。

所以无论是笑还是泪，都只不过是这交换过程的衍生物而已。

悲伤、幸福、友谊、爱情、金钱、权力……不外如是。

这是销售的命，也是所有人的命。

不啰嗦了，开锣！

有闲的捧个人场，没闲的回家叫闲人来接着捧场。

谢谢！

<<通关>>

内容概要

从“扫街”、“扫楼”做起，生瓜蛋子李渔、路峥嵘和窦富强开始了他们在瑞和软件公司的销售生涯。

打单如打仗，随着他们的成长，越来越大的项目、越来越复杂的销售陷阱，也让他们面临越来越艰难的抉择。

在这一场场诡变百出的搏杀中，既可能一战成名，也可能沦为被牺牲的小卒。

他们是无畏地奋起抗争，还是无奈地任人宰割？

如何在变态的生存环境中野蛮生长？

如何在陷入绝境的项目中力挽狂澜？

如何在冷漠阴暗的现实中坚持梦想？

纵横江湖十几年的“刀哥”再出新作，深刻再现了销售的不同成长之路，以及高手是怎样炼成的。

《通关：从菜鸟到顶尖销售的成长路径》将技巧拆解巧妙融合在情节中，让你在体会人生跌宕起伏的同时，领悟销售之道。

<<通关>>

作者简介

崔建中，天涯人称“红袖刀”，江湖外号“老刀把子”。
纵横销售江湖十几年，大战过500，小战超1000，“杀人”无算，受伤无数。
设计过最深的陷阱，掉进过最小的河沟。
毕生从事“敲客户门，刨对手坟”的工作。
不以出来“卖”为耻，反以热爱销售为荣。
天天乐此不疲地研究各种营销之术，每每厚颜无耻地拿客户做实验。
既精通顾问式销售，又擅长关系型营销。
资深销售培训师，顾问式销售的实战派专家，顾问式销售的倡导者。
从事管理软件营销和管理信息化咨询工作十七年。
作为信息化咨询专家，为近百家大中型企业提供过信息化咨询服务。
先后在用友、浪潮、和佳等国内著名软件公司任高级经理。
作为销售精英，他十余年主持并参与过几百个大型软件项目的销售，带领多个营销团队取得过辉煌的业绩。
培训课程主要涵盖：销售拜访、销售策略、销售管理三个层面。

<<通关>>

书籍目录

序：少年子弟江湖老 第一篇：天上没有乌云盖 第一章艰难 第二章往事 第三章拉拢 第四章破冰 第五章突破 第二篇：有人说我心肠歹 第六章绝户计 第七章高手 第八章回扣 第九章黑手 第十章环境的动物 第三篇：长江头，黄河口，马拉驴拽走一走 第十一章平凡的世界 第十二章茶壶的把 第十三章鸡蛋的缝 第十四章四海的江湖 第四篇：三拱手，拜码头，西装马褂抖一抖 第十五章大将军 第十六章燕狂徒 第十七章企业利益 第十八章盘圆水圆 第十九章送礼 第二十章个人利益 第五篇：唢呐吹，花轿抬，有人笑我太痴呆 第二十一章知心 第二十二章常识 第二十三章切入点 第二十四章内线 第二十五章选型者 第二十六章投标 第二十七章截单 第二十八章离别 第六篇：百花开，四喜来，爷们爱酒不爱财 第二十九章心机 第三十章伪装 第三十一章谋划 第三十二章放火 第三十三章人与猴 第三十四章团团转 第三十五章搏命 第三十六章走着走着，就散了 后记：成长

<<通关>>

章节摘录

版权页： 第一章艰难 李渔感觉周围的空气都凝固了，两眼死死地盯着405室那扇厚厚的防盗门，仿佛门里随时都会有一头嗜血的怪兽猛冲出来。

虽然离这扇门至少有五米远，但是李渔还是感到阵阵的寒意，更让他受不了的是走廊里来来往往的陌生人，他们看自己的眼光像是看一个贼。

这是他第一次独立拜访客户。

他不知道等待自己的会是什么。

进这座写字楼之前，他已经在楼下转了几圈，他实在觉得紧张。

之前跟师傅金永琢拜访客户的时候，没觉得特别害怕，反而好奇大于惧怕。

可为什么自己拜访客户的时候，就紧张成这个鸟样？

李渔深深地吸了一口气，心想：要不要退回到大厅再冷静一下？

这个念头刚一冒出，他立刻就骂了一声：“笨蛋！

已经退回去两次了！

连客户的门都不敢敲，还天天喊着要做销售。

有什么可怕的？

难道客户会吃了你？

死要面子活受罪！

”李渔决定倒计时十秒：“十、九、八……二、一、零。

”一数到零，李渔一闭眼，一咬牙，一个箭步冲到了门前，毫不犹豫地用食指重重敲了两下。

他不敢有丝毫的迟疑，否则好不容易鼓起的勇气，又要被吹跑了。

李渔屏住呼吸，凝神听着里面的回应。

过了好一会，才听到里面传出一个冷冷的声音：“进来！

”李渔抹了抹头上的汗，轻轻地推开门，他没敢直接进去，而是笔直地站在门外向里看。

房间里面的布局类似银行柜台，一个长长的柜子把房间隔成内外两部分。

一看就知道是单位报销的地方，里面几个女孩在懒洋洋地聊着天，看到门开了，所有人的目光都投向了腰杆挺拔、西装笔挺的李渔。

说也奇怪，门一被推开，李渔似乎一下子就找回了自己，之前的紧张无影无踪了。

李渔自己也纳闷，刚才怎么会紧张成那样？

李渔迈步走进房间，来到离自己最近的女孩跟前，轻声问道：“您好，请问哪位老师负责财务电算化？

”李渔声音很小，小到只有两个人听得到。

女孩看了一眼李渔问道：“你是干什么的？”

”声音里透着居高临下的审讯意味。

“我是瑞和软件公司的，我想和你们负责信息化的老师谈一下，介绍一下我们的软件产品。

”李渔答道。

“提前预约过吗？”

”女孩瞥了一眼李渔，目光又转回了电脑屏幕。

李渔心想：我倒是想电话预约，可是不知道你们的号码啊。

领导就要求他们一家公司一家公司地挨个敲门，美其名曰：扫楼。

<<通关>>

后记

成长 这是一部和成长有关的书。

成长是个沉重的话题，也是个轻松的话题。

如果站在成长的角度看，人这一辈子大部分时间其实都在瞎晃，只有几个瞬间在成长。

或者说，所有的瞎晃都是为了那几个成长的瞬间。

如果你问我成长中什么因素最重要，我的答案是：偶然。

其实不仅仅是成长，整个人生都是这样。

生于偶然，死于偶然，庶民王丞，莫不如此。

帝王将相，皇公贵族，朝朝暮暮，也为尘土。

偶然这个东西，说白了就是命，人力没法控制。

很多时候，要学会敬畏。

不过，也确实有很多因素和“命”相关，关系最密切的有两个：努力和坚持。

这不是喊口号，而是我自己的经验。

当你努力做一件事情的时候，好运总是离你特别近，我也搞不清什么原因。

所以当你觉得自己运气太差的时候，不妨先停止抱怨，低头多干点活，比如多看看书，多跑两家客户

。睡觉只能做梦，努力才能圆梦。

这个道理放之四海而皆准。

“坚持”可能是“偶然”最亲密的朋友。

这倒不难理解，概率问题而已，夜路走多了，总会有好运气撞到女鬼。

话题回到销售，我们一起站在销售的角度看看如何“成长”。

我比较传统，如果急着发财的人，下文就不用看了，买彩票去吧！

以个人浅见，我认为一个好销售的成长路径最好按照以下三个步骤展开。

一、从实践到知识 刚开始入门的新销售最应该做什么？

我的观点是：拿头撞墙。

在撞得头破血流之前，你给他讲任何道理都没有意义。

即使他记住了，也不会有感觉。

举个例子。

你刚到一栋写字楼，准备去找个朋友。

到了电梯口，有个楼里的服务人员跑过来，告诉你厕所在二楼左拐第三个房间的右侧。

你根本就不可能记住厕所在哪儿，但是如果那时你正好憋得快尿裤子了呢？

所以成人的学习都是以实际应用为目的，而且还必须是当时有用。

你给他讲三年之后有用，他都懒得理你。

这是人的本性，改不了，也不用改。

这就是我说的先实践，而不是先学习。

当然这里说的学习是指体系化的学习，不是指看看产品、背背公司简介什么的。

基本东西总是要掌握的。

这个阶段的主要工作目标就是想办法把头撞破，其他的不用考虑太多。

要亲自受伤，才会学着长大。

头撞破了，就知道什么东西有用，什么东西没用，这时候就有学习的心态了。

有了学习的心态，接下来就要考虑学什么。

注意，在这个阶段别傻乎乎地去找一大堆销售技巧的书看，那些东西会直接把你领到沟里去。

因为任何的销售技巧都是放大器，你必须自己有东西才能放大。

零乘以任何数都是零，所以你至少要把自己先变成“一”，否则看越多的销售书籍，就会越“二”。

什么是“一”？

这就是知识了，这里说的知识不是指让你才高八斗、学富五车，也不是指让你旁门左道，样样精通。

<<通关>>

它有很明确的指向：你必须了解客户是如何利用你的产品解决问题的。

做到这一点并不容易，这句话包含了几层意思： 1. 你要了解产品。

2. 你要了解客户的业务。

3. 你要了解你的产品和客户的业务是怎么结合的。

这些都要下点死工夫。

尤其是第二条，要想很多办法才能搞定。

有了这些，你就有了一个坚实的基础，因为销售中80%的东西都是由这些衍生的。

否则，你的销售永远都是无源之水、无本之木。

销售和骗子之间的区别也是在这里开始体现的。

所以，有没有知识，是判断一个销售是否入门的标志。

二、从技巧到体系 有了知识，就有了枪。

有了枪，第一个想到的肯定是怎样射击，这就是销售技巧了。

销售技巧这事说来有意思，什么递烟、喝酒、打牌、唱歌、回扣等，很多人都认为这些就是销售技巧。

但是我个人觉得这些只能算人情世故，做好了叫人情练达，做不好叫不谙世事。

这些东西和真正的销售技巧之间有一个本质的区别：真正的销售技巧关注的是业务本身以及由此所带来的对人的影响，这种影响由“事”济“人”，希望通过业务（如问题、风险、价值、愿景等）来影响人；人情世故关注的是个人利益与感觉，往往是和产品、方案、服务、价格等无关的，它是由“人”济“事”，希望通过人来影响业务。

我不评论这两种认知谁高谁低，因为这根本不是销售问题，而是社会问题。

你想学什么完全取决于你自己。

不过我所讲的销售技巧大部分都是上边所说的“知识”那个妈生的。

关于人情世故这个东西，你还是自己到社会大染缸里去熏一熏为好，别指望着别人教你。

技巧是销售思维和具体环境结婚生的孩子。

所以在实际应用时，对环境这个妈有强烈的依赖性，换个环境往往技巧就不管用了。

在学习的过程中，你不可能预料到未来遇到什么样的“妈”，但是你可以先找到“爹”，也就是销售思维。

所以技巧学习的第一要务是看透技巧背后的本质，也就是生出技巧这个“术”的“道”。

了解了“道”，你就可以自己随心所欲地“生孩子”了。

儿子还是自己的好。

借别人的火，点不亮自己的灯。

技巧学习中第二个要注意的问题是，要不断地练习。

没有用熟练之前，别轻易评价技巧的好与坏。

我看到大部分被人批评的技巧，其实都是因为销售人员自己不会用，或者根本就不懂。

所有的技巧加起来，再按照一个科学的顺序排一排就是体系了。

这话说得容易，但要想掌握需要多年持之以恒的努力。

没有对销售持续的兴趣，恐怕很难做到。

体系是技巧量变到质变的结果。

但是既然质变了，作用就不一样了。

首先，体系让你站在全局的角度审视和运作一个项目，从战略到战术面面俱到；而技巧只能让你偶尔来个佛山无影脚，打倒算事，打不倒算了。

其次，体系这东西是对应整个项目全周期、全事件和全角色的。

这一点很重要，项目中发生的事情往往带有很强的关联性，因果关系很复杂。

而技巧只关注当时当事的情景，因此很容易错位。

所以，是否能从销售技巧进化到销售体系，是判断一个销售人员是否成熟的标志。

三、不破不立 这是个更加艰难的阶段了。

它又分为三个小阶段： 第一阶段：把销售体系变成一种习惯和直觉。

<<通关>>

这个容易理解，你和人打架的时候，总不能动不动就像彪哥一样按“套路”出牌吧？习惯和直觉就是指在千锤百炼之后，你总能在第一时间做出最有效的判断和行动，而不是动不动就考虑符合哪条原则，采用了什么技巧。

第二阶段：形成自己的风格。

其实风格这东西一开始就有，但是真正好的风格，最能突出自己特点、最能与自身优势相结合的风格，却很难形成。

这需要静心的修炼而不仅仅是实践了。

风格这东西永远学不来，它是一种独有的“范儿”，这种“范儿”的形成源自内心的平和与成熟。

装是装不出来的，邯郸学步就是例子。

第三阶段：否定你所知道的。

人真正的进步往往比蛇蜕皮都难，可以说是一个非常痛苦的过程。

越是高手，手里握的东西越多。

而东西越多，就越舍不得扔，越舍不得扔，就越不可能拿到更好的东西。

所以，如果想成为真正的高手，最需要具备的就是否定自己的勇气。

无论是认知、技巧、体系还是其他什么东西，当你可以随心所欲地使用时，当你觉得引以为傲时，就一定要强迫自己质疑！

找毛病、挑刺、痛骂自己。

如果你这样做，你就会发现，很多东西不但没有丢，反而升华了。

你的质疑和否定就成了最好的催化剂。

敢于否定，而不是自鸣得意，是成为高手的标志。

只有到了这一步，人生才能有无限的空间。

否则永远都会困在一个笼子里，一生都在耿耿于笼子的大小和质量。

不过，即使是金子编成的笼子，不也还是笼子吗？

<<通关>>

媒体关注与评论

江湖侠骨已无多，销售唯有看“刀哥”。

每个人的过去都会有一些经典，“刀哥”的过去就是一部销售教科书。

他扒开伤口让我们看到了销售成长的艰辛和智慧。

——网友重生 在“刀哥”书里，你能看到销售成长过程中所有的问题，更重要的是你能看到所有问题的解决办法。

——网友 总有一天我会 喝不尽的杯中酒，打不完的世间单。

江湖后辈，天下刀客，再聚“刀哥”旗下，重燃战火，再战销售江湖。

——网友 风衣 销售的成长是一个过程。

可悲的是，它不能够重来；可喜的是，有“刀哥”这样的人倾囊相授。

——网友 西门 很多销售的书，都在关注销售技巧，唯有“刀哥”的书，在关注销售中的人。

——网友 无关风月

<<通关>>

编辑推荐

《通关:从菜鸟到顶尖销售的成长路径》编辑推荐：最扣人心弦的销售成长小说，技巧拆解刀刀见血，兄弟情义荡气回肠。

献给所有在逆境中挣扎、坚守、拼搏的草根销售们！

《通关:从菜鸟到顶尖销售的成长路径》是一部真正关注销售人职业成长的诚意力作。

销售江湖的传奇前辈、天涯最受尊崇的销售高手——“刀哥”拔刀出鞘，用三个菜鸟的销售成长为你展现销售江湖的诡诈与陷阱。

你该如何生存立足，突出重围？

在书中你能看到销售中可能遇到的所有问题，以及解决方法。

销售的成功，在于坚持，也在于选择。

《通关:从菜鸟到顶尖销售的成长路径》将告诉你如何在关键问题上，做出正确的选择。

《通关:从菜鸟到顶尖销售的成长路径》源自销售圈内的真实对决。

“刀哥”崔建中的打单生涯就是一部销售教科书，他用自己的伤痕和历练，将二十年的经验倾囊相授，再现那一场场惊心动魄的销售战火。

扑朔迷离的销售谜局+江湖高手的微妙点拨。

“刀哥”崔建中层层设局，步步拆招，让你看透高手招数背后的重重杀机。

诡诈百出的销售战场，兄弟守望情义回肠。

无论你是销售新人还是销售老手，你都能在《通关:从菜鸟到顶尖销售的成长路径》里找到你一直追寻的、坚持的、留恋的，或是已经失去的珍贵情义，和年轻的力量。

<<通关>>

名人推荐

江湖侠骨已无多，销售唯有看“刀哥”。

每个人的过去都会有一些经典，“刀哥”的过去就是一部销售教科书。

他扒开伤口让我们看到了销售成长的艰辛和智慧。

——网友 重生在“刀哥”书里，你能看到销售成长过程中所有的问题，更重要的是你能看到所有问题的解决办法。

——网友 总有一天我会喝不尽的杯中酒，打不完的世间单。

江湖后辈，天下刀客，再聚“刀哥”旗下，重燃战火，再战销售江湖。

——网友 风衣销售的成长是一个过程。

可悲的是，它不能够重来；可喜的是，有“刀哥”这样的人倾囊相授。

——网友 西门很多销售的书，都在关注销售技巧，唯有“刀哥”的书，在关注销售中的人。

——网友 无关风月

<<通关>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>