

<<独孤求Buy>>

图书基本信息

书名：<<独孤求Buy>>

13位ISBN编号：9787301213155

10位ISBN编号：7301213158

出版时间：2012-11

出版时间：北京大学出版社

作者：夏凯

页数：294

字数：350000

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>

## &lt;&lt;独孤求Buy&gt;&gt;

## 前言

做销售是到处推销吗？

是吃吃喝喝拉关系吗？

性格内向的人能做销售吗？

到底该如何寻找客户？

我总畏手畏脚怎么办？

怎么修炼才能成“精”？

做销售的出路又在哪里……继写完关于大客户策略销售的《赢单九问》和关于销售沟通技巧的《信任五环》后，很多销售路上的朋友仍有不少困惑，更好奇那些老销售面对种种困惑挑战，是如何一步步走过来的。

我知道，这些朋友内心深处有一层隐隐忧虑，或对销售这份职业的困惑，或对处境的无奈，或对自己的怀疑，或无助，或纠结，或迷茫。

很理解这种处境和心情，十余年前，这些问题我也曾面对，也曾经历。

销售这条路，我也曾走过。

看到路上的大家，就像看到了当年同样困惑迷茫的自己，那种痛苦和挣扎非亲历不能体会和理解。

曾和同事做过一个销售新人调查。

大多新人开始做销售，第一步，接受组织文化训导或领导鼓励，感觉终有平台大展身手，点燃梦想，激动！

第二步，进入岗位有着手可做的具体工作，信心满满，兴奋！

第三步，拿起电话联系客户无果，上门拜访遭拒，四处碰壁，现实比理想骨感，困惑！

第四步，面对种种困难束手无策，扪心自问：这是我吗？

这是我的工作吗？

这是我的理想吗？

迷茫！

第五步，经领导激励决心接受挑战证明自己，横心誓死一搏，挣扎！

第六步，强压之下动作变形，实属无奈，回天乏力，彻底崩溃！

这就是“新销售死亡路径”。

独闯江湖成为销售高手的比例不超过13%，超过50%的新人两年内离开销售这个行业。

这种挫败感使人沉沦，短则三五年，长则七八年，乃至一生，就像魔咒。

其实，初做销售，信心比技巧更重要。

这种信心源于对销售职业的认知，认知自己存在的理由，认知带给客户的价值。

这种信心更源于自己的内在动力，源于对梦想的追求，源于一份刚毅坚韧，一份坚定的执著。

没信心一定不成，有信心却不一定成，信心可以让你坚持下去。

想签单，还要分析自己的销售和客户的采购，基于特定知识，应用有效技巧和方法，有计划、有步骤地规划开展，才能成功签下一单。

做销售运气很重要，只凭运气却无法做好销售。

偶尔一次成功不难，难的是反复成功。

每单销售客户不同、对象不同、场景不同、需求不同、性格不同，卖法自然也不同。

在诸多不同中哪些是相同的，哪些可以遵循和复制，销售人必须不断思考和实践。

打赢一场战斗容易，赢得整场战役难。

每签下一单就像打赢一场战斗。

市场和营销是一场战役，局部的成功未必带来全局的胜利。

当面对一个区域或一个行业，如何分析趋势、制定策略并做出系统部署，从一名士兵成长为将军，这是必经之路。

如上种种，未必准确，却不失为销售进阶成长的有效路径，很多过来人得以亲历，销售新人培养实践中也得以验证。

<<独孤求Buy>>

为将多年销售成长的经历感受，及近年来销售培训的心得感想与大家交流，希望能够帮到如自己当年一样困惑的朋友，故有此书见面。

在此，感谢多年来曾经和正在帮助自己成长的客户、领导、同事、朋友，感谢有缘研讨交流营销话题的同仁志士，感谢一直默默支持自己的家人，感谢一切有缘人！

真心祝愿销售路上正在迷茫、困惑、挣扎中的朋友，早日穿越销售阴霾，体会销售的快乐。

若能从我们的交流中获取哪怕丝毫借鉴或启发，荣幸之至！

天下销售是一家！

销售路上共同前行！

## <<独孤求Buy>>

### 内容概要

销售这份职业充满了梦想和挑战，可以匆忙地为生计奔波，也可以豪车别墅；看上去风光无限，却要经历内心的挣扎和蜕变。在这里，你会看到一个销售人的成长。作者夏凯通过主人公邱柏的一次次打单经历，还原真实残酷的销售现场，带你经历做单整个过程的种种细节，深度剖析销售技巧，一步步指明顶尖销售养成的快捷路径，帮你实现由菜鸟到销售精英的蜕变。那些销售中的困惑、做单的艰辛、尊严与现实压力的考量……在销售道路上会遇到的一系列问题，《独孤求Buy——顶尖销售的成长与战斗笔记》——为你呈现答案。

## <<独孤求Buy>>

### 作者简介

夏凯，现任用友新道科技有限公司助理总裁、新道师资研修院院长、师资研修事业部总经理。

从事销售工作十余年，历任一线客户经理、销售经理、总部行业总监、事业部总经理、助理总裁等职。

作为销售精英，签下公司首张千万大单，开拓多条行业业务线，为百余家大中型企业提供咨询服务。国内“顾问式销售”、“解决方案销售”和“行业营销”的早期践行者。

从事企业培训多年，原用友大学校长助理、营销学院创始人，用友认证企业培训专家、十大杰出培训师、杰出催化师。

专注复杂销售流程研究和行为训练、组织销售绩效提升，为多家大型集团和IT企业提供咨询和培训。

主持开发《策略销售》《信任销售》《客户为中心的销售》《战略客户经营》《战略培训计划》《情境教学设计》等课程，其中《策略销售》获国家版权局的版权证书，并于2011年被《培训》杂志评为“最佳品牌课程”。

著有《赢单九问：分享千万大单成交心得》、《信任五环：超级销售拜访技巧》。

## &lt;&lt;独孤求Buy&gt;&gt;

## 书籍目录

序

## 第一部分 入行

邱柏觉得“跑业务”、“做销售”这事儿跟他没有任何关系，只有那些能说会道，擅长搞关系、脸皮厚的人才能干。

他为人实在、性格内向，见生人张嘴就脸红，说谎话就心虚，一想到要从别人兜里掏钱就愧疚不安，这样的人怎么能做销售呢？

他觉得自己做不了销售，甚至还有几分不屑，没想到命运偏偏如此安排……

1.如此买卖

2.入行初问道

3.提成与外快

4.成交的困惑

5.初露头角

## 第二部分 迷茫

见客户四处碰壁，能联系上的也没说要买他的产品，邱柏越发焦灼。

项目杳无音信，加上对挺哥的恨，对福哥的怨，对竞争对手咬牙切齿，对单子提心吊胆，对销售的困惑，对自我的怀疑，对未来的迷茫，漫漫漆黑长夜，真不知道怎么熬过去……

6.盲兵瞎马

7.水深火热

8.玄之又玄

9.一辆自行车

10.出色的方案

## 第三部分 上路

“销售是什么？”

销售就是找到一个切入点，提供一个有价值的方案。

销售要像医生，告诉客户他有病，把小病说成大病，把大病说成病人膏肓，然后……”黄中远摸摸兜，假装掏出个东西，“告诉他，我这里有药，可以救他，这样单子才能做大！

”可邱柏不敢和客户说“你有病”，他怕客户回答“你才有病！”

”

11.何处不销售

12.沙场点兵

13.拔锚启航

14.滴水穿石

15.成单心得

## 第四部分 蜕变

邱柏觉得，靠运气签下一单不难，难的是一直“靠运气”签单，并且不断重复地签单。

做销售肯定有一些运气之外的东西存在，他开始在销售中捕捉这些东西并不断验证，力争把它们全部抓在手里，为自己所用。

一连串的单子证明，他做到了……

16.独闯天下

17.历经磨难

18.投资未来

19.再找商机

20.市场轰炸

21.免费讲座

22.报价艺术

<<独孤求Buy>>

23.商务谈判

第五部分 登顶

邱柏发现自己对销售的理解变了，销售心态也更平和了，不再困惑、不再迷茫。他做好重点区域和客户计划，制定了各地推广节奏，不慌不忙地开始销售。

就在这时，新的困惑和选择摆在了他面前.....

24.苦酒育泪

25.成单图谱

26.激情燃烧

27.人在江湖

28.临行赠宝

## &lt;&lt;独孤求Buy&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 21.免费讲座 找到销售机会，对于成交来说只是开始。

市场活动只是激发兴趣，参会的大多是中层，而采购需要高层决策。

要接近并影响高层，陌生拜访成功率最低，让中层向上汇报很难有实质推进，而请专家做“讲座”的接见率和命中率都比较高。

那次活动后，邱柏去了一家企业做讲座。

就是水泥柱铁门、办公室主任聊书法的那家。

那次拜访后不久，听当地人说一个外地老板把那家企业买了下来，改名为“顺安钢铁”。

老板是本省丹海过来的，之前和另一老板合伙，现在单干了。

听到这消息，邱柏先跟君和公司丹海地区代理商的老总通了电话，得知确实有此人，又问有没有关系可以引荐，老总说有个税务局的朋友应该认识，这种私企一般和税务关系都比较好，也给面子。

后来果然通过介绍联系到顺安的副总，后来得知是老板娘。

就这样，邱柏和老安拜访了老板娘。

老板和老板娘四十多岁，老板开奔驰，老板娘开宝马，都是顶级款，车号都是他们最喜欢的数字，据说是自己把数字写在纸条上，当地有人把牌照办好亲自送来。

邱柏跟老板娘说，是一个朋友让来找她的。

老板娘听了没怎么动声色，只说需要一套财务软件，自己手头正好有些事要处理，就把邱柏和老安介绍到财务处处长那里。

财务处处长姓卢，看上去三十几岁，戴眼镜，很随和。

聊过之后，卢处说顺安刚收购这厂，很多工作需要重头梳理，需要一套简单的软件先把财务管好。

邱柏听了有些失望，但也知道心急不得，就让老安卖了一套简单产品，这是老安的擅长。

很快，经过几晚上的连夜奋战，老安帮卢处安装好，可以用了。

有天晚上，老安做得太晚没回家，也没去找酒店，住在卢处宿舍了。

两人晚上聊天，聊得很热乎。

几个月后，顺安投产运行了。

在这期间，邱柏签下了天全那单。

后来，邱柏去天全看实施的兄弟们时，也会去顺安看看，和卢处聊聊，顺便拜访一下老板娘。

再后来，老板娘亲自参加了邱柏在黄辰组织的那场市场活动，当时有急事处理先走了。

邱柏再去拜访时，她说：“你讲的我听了，讲得挺好！”

老安问要不要再给他们详细讲讲，老板娘觉得有必要。

邱柏问：“那您看董事长在不在，要不一起听听？”

“虽然老板娘当家，董事长听了决策会更顺利。”

老板娘说：“应该在吧！”

“然后冲着卢处说：“你去看看。”

“卢处一会儿就回来了：“老板这就过来！”

“这时老安已调试好自带的投影仪，邱柏打开了笔记本，拿出激光笔。

这套家伙是邱柏的核心装备。

过了一会儿，董事长进来了。

董事长很随和内敛，也很有气场，进来后很随意坐在椅子上。

邱柏征询了一下卢处和老板娘的意见便开始了。

讲的过程中，董事长侧着身体一会儿看看墙上的PPT，一会儿看看邱柏，不动声色。

邱柏能感觉到大家听得很认真。

交流内容和之前的又不太一样了，不仅增加了很多实际业务流程和管理控制点，真实的案例也越来越多，产品应用前后的效果也讲得更直白。

邱柏讲到几个业务和关键控制点时，停下来问：“咱们的业务也是这样吗？”

““这种情况咱们这里也有吗？”



## &lt;&lt;独孤求Buy&gt;&gt;

”董事长会轻点一下头，或者卢处在旁边说“是”，然后邱柏继续讲。

讲了一个多小时。

结束后，邱柏抛出了问题：“二位老总，您觉得刚才谈的这些，是不是在我们这里也存在？要不要加强管理？”

”这是个封闭确认式问题。

董事长再次看看邱柏，问：“你讲的就是要堵塞漏洞，是这意思吧？”

”“是。

”邱柏点点头。

董事长能意识到这一点，足够了！

邱柏接着问：“您觉得咱厂重点要管理哪些？”

”老板娘这时开口了：“我觉得现在全管也不现实，要不先把库房、磅房、采购、销售先管了，能和财务连起来就行。

像你说的生产和成本那些，等生产线建好了再说！

”箴言64：方案讲解呈现过程中，最好随时与客户确认。

思考：1.你觉得为什么要随时确认？

2.你觉得哪些地方需要确认？

3.你在今后的方案呈现中将如何做到这一点？

邱柏说：“行，那接下来我们是不是再和卢处沟通一下具体业务，然后做个规划，把管哪些业务、涉及哪些部门、实现哪些目标说得清楚一些？”

”老板娘说：“行，具体你们和卢处聊聊，拿个规划，也报个价！”

”后来规划和报价沟通比较顺利，规划的比天全范围小一些，但价格不比天全低，将近一百万。

那几天，邱柏请福哥给顺安的高管层做了一次企业经营的实战培训，和客户高层建立了比较好的关系，最后的商务谈判也没遇到什么大的障碍。

谈付款比例时，老板娘很干脆：“福总，这百八十万对我们不是问题，你要说资金流紧张需要提前付，都可以！”

”进展过于顺利了，肯定有隐患。

这隐患没影响签单，却导致酒桌上的惨败。

顺安的决策层除了董事长和副总老板娘，还有个姓任的总经理，与老板多年的老搭档，职业经理人。

任总天文地理书法国学样样精通。

顺安与君和的合同签订后，老板娘和董事长商量，请任总任项目总监。

用卢处的话说，“任总不是很积极，让他当项目总监，有利于项目推进！”

”项目启动会上，任总的讲话水平非常高。

邱柏得知稿子居然是任总自己写的，非常惊讶，没想到一个民营企业的总经理一晚上竟然对信息化有如此深刻理解，并且表达得如此浅显易懂！

会后邱柏把任总的文章发表在君和网站上，还印到了宣传资料里。

启动会结束，任总请君和的人吃饭。

那天晚宴，顺安就任总一人，君和有福哥、邱柏、挺哥、老安、郑艳，还有三个兄弟和老安手下两个做实施的小姑娘。

白酒、红酒、啤酒轮番上，刚开始是一杯一杯喝，然后三杯、三杯喝，再后来三个颜色摆一排挨个喝。

。议程还没过半，两个兄弟和几个小姑娘就不胜酒力，提前退场了。

酒桌上剩下福哥、挺哥、老安和邱柏，加上任总一共五个人。

紧接着，挺哥也多了，趴在桌子上半天不动，后来吐了。

老安因为不是君和公司的人，没被任总列入重点对象，由他照顾挺哥。

此时的福哥倒满了几大杯红酒，晃着脑袋大着舌头和任总闲扯。

福哥每喝一杯，都会重重地把杯子墩在桌子上，然后红酒杯就会从细细的腿那儿断开，连续墩坏了四个。

## &lt;&lt;独孤求Buy&gt;&gt;

福哥也多了。

此时的邱柏也喝得头晕脑胀，看着眼前的画面，福哥闭眼抬胳膊却听不清说什么，一切恍如隔世。就在这时候，任总的一句话让邱柏一机灵，随即清醒了很多，任总说：“作为顺安的总经理，签这份合同，我竟然不知道！”

”这句话好像从遥远的天边传来，直接钻进了邱柏耳朵里。

说完，福哥又被灌了一大杯红酒，也趴在桌子不动了。

任总见福哥和挺哥都彻底倒下了，剩下邱柏和老安还清醒，站起身，像打了胜仗后望着战场的狼藉，轻松地说：“行了，扶他们回去休息吧！”

”老安打电话把那几个人喊了下来，抬着挺哥和福哥回房间。

任总故意放了老安，因为留着他照顾喝多的几个人。

也没刻意灌邱柏，有邱柏的老大福哥在，当然灌福哥。

作为属下邱柏必须为老大挡酒，也没少喝，喝的和挺哥差不多，但还清醒。

剩下邱柏一个人送任总，一直走到他的车旁边，此时他的电话响了。

邱柏原本还担心任总能不能开车，结果看任总说话走路，特别是接那个电话的样子，没什么事。

任总接完电话钻进车里，和邱柏说：“行了，去照看你们的福总吧……”把一群人挨个放倒之后，这位任总开着奥迪潇洒地溜烟儿跑了。

剩下邱柏在黑夜里望着远去的红色尾灯，脑袋木木的，嘴唇麻麻的，腿脚不听使唤，口水直想往外流。

。

已是晚上十二点。

第二天早晨醒来邱柏对任总那句“我作为总经理，签这份合同我竟然不知道”记忆犹新。

是他运气好，总经理没跳出来反对。

如果碰到一个脾气不好的总经理呢？

还能签单吗？

因为和顺安的前期关系比较好，这次“讲座”运气也不错。

后来的“讲座”碰到的情况多了，有的是在村支部里，有的是晚上十点才开始，有的在客户办公楼找不到一块干净墙面，遇到的情况千奇百怪。

有家企业是当地头一号，众诚集团。

老板白手起家，发展起来后成了当地政协委员，还建了一座占地公园，园内湖光山色交相辉映，亭台楼阁错落有致，餐饮娱乐，更让老板颇有行业龙头老大的范儿。

做下天全后，老安找到了众诚的财务部长。

他们用的软件多年前也挺有名，后来从市场上消失了。

因为服务终止，便换成了君和，一直合作的也不错。

<<独孤求Buy>>

编辑推荐

《独孤求Buy:顶尖销售的成长与战斗笔记》是一部不但关注销售技巧，更关注销售生涯规划和自我成长的分享书，是销售江湖大哥“老寒”十余年心血的总结、继《赢单九问》、《信任五环》后的又一重磅力作，让你在跌宕起伏的故事情节中迅速掌握销售技巧，找到自己的成长路径！

如果你拜访客户的包里只能容下一本书，那么就是这一本《独孤求Buy:顶尖销售的成长与战斗笔记》

。

<<独孤求Buy>>

#### 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>