

<<十个成交九个>>

图书基本信息

书名：<<十个成交九个>>

13位ISBN编号：9787510415128

10位ISBN编号：7510415128

出版时间：2011-1

出版时间：新世界

作者：孟献斌//许伯恺

页数：177

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>

<<十个成交九个>>

前言

送给老爸老妈的礼物 我是孟献斌，你可以叫我献斌。
我家里以前住在农村，是土坯房子。

房子是我太爷、爷爷就住过的，到哉爸爸带着我们一家人住在里面的时候，赶上外面下大雨，屋里就会下小雨。

如果是三更半夜下暴雨，我们就拿大盆小盆在屋子里接水。

那时，我们多么渴望能有一个好一点的房子住呀！

那样，会比较安全！

倾盆大雨，一下起来就没有个完，房子垮塌了怎么办？

那是我们家里所有的人总要去想，但又不敢去想的事。

那时候父母也很想建一所新的房子来住，可是，钱从哪儿来呢？

当时我自己也很渴望，可是那时不像现在已学会了销售积累了财富，根本不可能做到。

那会儿，越拼命想赚钱，却越赚不到钱。

直到2007年跟随许伯恺老师与梁凯恩老师进入亚洲超越极限之后，我就拼命地去做销售，我的命运随之改变了，同时改变的还有爸爸妈妈的命运。

2008年7月，我写下目标：我决定在2008年10月12日爸爸过生日的时候，送他一套120平方米的房子作为生日礼物。

10月12日那天，我不但达成了这个目标，而且没有靠银行一分钱贷款，也没有跟朋友借一分钱。

如我所想的那样，我送了爸爸一套将近300平方米的大房子。

可以说，我被自己感动了，我感到了莫大的幸福。

对一个孩子来讲，有什么能比达成爸爸妈妈的梦想还让人幸福的呢！

我也因此由衷地庆幸我学会了销售这门本事，对于我这样一个只有力气，除此之外就不知道用什么来挣钱的穷小子来讲，这是唯一能让我改变命运的方式了。

从销售中我有了做人的尊严，也因此荣耀了生我养我的父母。

每每想到此，我都会热泪盈眶，也因此我越来越爱销售，也因此我愿意把这份成就跟任何人分享，尤其是让我的父母感觉到，我们真的不再贫穷了——小时候，爸爸跟村里的一些合得来的人聊天时说，茅台酒有多好多好。

那时，我就明白，他们经常讲这件事，代表他们的内心当中是充满渴望的，尤其对这群好喝酒的叔叔、伯伯等长辈们而言。

但是，从我五岁记事时开始，一直听到28岁，23年来我却没有看见他们喝过一瓶茅台酒。

但是，我终于能让他们如愿以偿了。

那一年过年回家，因为赚到钱了，我给爸爸一次买了两瓶茅台、一瓶人头马XO，这些对于目前的自己来讲，可能不值一提，但是，那时，看到爸爸那种很喜悦的表情，感受他把那些酒在过年的时候跟他那些老朋友一起喝的时候的喜悦，我更加深刻地理解到：销售真的就等于收入。

我是用我销售的本事赚到这些钱的，销售真的让我自己变得富有了，销售真的让我变得成功了。

销售，会真真正正地改变一个人的命运，甚至整个家族的命运。

而这，该是一个力图改变自己 and 家族命运的人，依靠自己的努力就能学到和做到的事！

后记 感谢销售感谢生活 大约在大半年之前，有一天早上我突然特别地感动。

一那天早上，在穿衣服的时候，我打开衣橱，数一数我到底有多少件衬衣。

经常穿的有32件，加上台湾名仕馆手工制作的衬衣，我发现居然还有10件没有拆开过。

看到这一幕，再想想五六年前或者十年前的自己，那个时候，要买一件超过一百元钱的衬衣都要想好久，最后还是咬一咬牙暂时不要了，下次再来，再看一看，要不要买……那个时候买一件一百多元钱的衬衣大概要反反复复去看五六次……想到这一切，我内心当中充满了感动和感恩。

衬衣、西装加起来应该超过差不多30万元人民币，这在几年前我是想都不敢想的，那么我到底是怎么拥有了这些呢？

<<十个成交九个>>

到底做对了哪些事情？

我2003年就来了上海了。

一直持续到2008年，那个时候每天早上六七点钟，我就坐公交挤地铁，准备去工作。

一趟公交车挤下来，要一个多小时，堵车严重的时候甚至要挤两个小时。

到了工作地点，我被挤车的疲倦已经弄得几乎没有什么心情。

早上本来心情非常好，这却导致我一天工作都做不好。

而现在，每天早上不管天晴下雨，我都可以开着自己的宝马车上上班，然后带朋友去玩，接送自己的好朋友、客户，想想这一切，究竟是怎么做到的呢？

刚来上海时我住在一个郊外平房里，用水还要跑到房子外面去接，上卫生间还要跑到外面的公共卫生间，没有水，没有专用的卫生间，也没有很明亮的灯泡……而事隔几年，如今我却住在黄浦江边的豪宅里，早上起床听着音乐，看着窗外的黄浦江……一切的一切，就是因为五六年前我决定要好好地去销售，学销售。

现在，我心中充满无比的感动。

当然，能有今天所拥有的一切，我要非常感谢我生命中的贵人——我的恩师许伯恺。

这几年来，是他手把手带着我一起学习，一起跟多位世界第一名的大师学习全世界最厉害的销售武功。

可以说，通过大量的学习和老师的栽培，我才拥有今天我所拥有的一切。

现在，我的生活一片灿烂，前途无限光明。

我感受到人性的种种潜能与畅快，同时又突然要面对很多的光荣与梦想，内心世界与现实生活都充满了痛快的体验，因而激情豪迈，甚至想用最短的时间把我的变化告诉给更多的人。

而这时一缕阳光照过来，让我猛然想到：要感谢生活，感谢这段经历，因为有了这样的一段生活，我的人生才更加充实、精彩，才有了更多的味道。

在这一瞬间，我也想起了自己读过的2010年世界杯阿根廷主教练马拉多纳的自传，想起了自传开头那很长很长的一段“感谢”，他感谢了数以百计的人。

他感谢的那些人，大多数是我们不认识的。

读完他的自传后，我曾经很不理解地嘲笑过他这超长的感谢名单。

而在这个下午，在这个时刻，我竟突然明白了马拉多纳的初衷：能够像这样活着，别说活一生，就是活几天。

也已经足够精彩、足够快乐——偌大一个世界，有几个人能够这样痛快地活一次？

当然要心存感激，感谢所有和自己的生活有关系的人。

我甚至理解了拿破仑·波拿巴的名言：我要感谢所有怀疑和藐视我的人。

于是，我由衷地写出了下面的这些感谢：如同奥斯卡颁奖典礼，观众最期待的不仅是扣人心弦的获奖揭晓，爹位耀眼炫目的明星出席，还包括获奖者一番努力之后面对别人的肯定发自肺腑的答谢词。

也许我的比喻并不恰当——我的成绩是那么的微不足道，但是，我的确不能错过这个难得的机会向他们表白。

是的，没有一个人的成长能够脱离别人的关怀与帮助。

在生命的过程中，我感谢每一位让我感觉幸福与温暖的人。

感谢所有关心和支撑我的人，没有你们的喜爱和理解，我是不会坚持到今天的。

感谢所有讨厌我的人，没有你们的存在，我也就失去了进步的意义，甚至失去了再干下去的兴趣。

为了你们而干下去。

对我这样一个奇怪的人来说，这是一种奇怪的推动力。

感谢所有知道我名字的人——这么大的世界，那么多人，您凭什么就要知道我的名字呢？

所以，真的要感谢。

感谢我的领导和同事，无论是我书中提到名字的，还是没有提到名字的。

无论是我们有过私人交往的，还是没有私人交往的，你们都是我应该感谢的人。

感谢批评过我和被我批评过的人，议论过我和被我议论过的人，因为，你们都是我生命历程的一部分。

<<十个成交九个>>

感谢我十几年的销售生涯里说过的所有名字，去过的所有机构，你们都是我生命的标点。

感谢所有爱过我和我爱过的人，感谢爱。

爱是这个世界上最神奇的东西。

，有了爱，什么都可以。

感谢销售，是它的魅力给了我今天所拥有的一切：荣誉、名气、财富，甚至更多。

感谢我的父亲和母亲大人，你们为子女操劳了一生，所以，你们是烈日下为我遮阳的伞，你们是我穿越洋流的救生圈，你们是那高高扬起却总也舍不得落下的戒尺，既而，化作战斗时为我挡箭的盾牌。

在你们面前，我永远都是长不大的小孩。

我的一切成绩与荣誉属于我亲爱的父亲母亲。

儿子本来应该让你们安度晚年享享清福，。

但你们却依然为我操心受累。

感谢亚洲超越极限培训机构和我的导师许伯恺先生。

先生来自宝岛台湾，是用生命来训练的中国第一潜能激发大师。

他始终保持着传统教学的师徒情结，而我幸运地被其归为门下，11年来我们情同兄弟，无所不谈，畅快淋漓。

感谢亚洲超越极限培训机构，所有的泪水和汗水直到汇集这里，我才真正感受到付出的价值，这里有属于我和我家庭的荣誉。

如果说上海的黄浦江是我永远的精神家园，那么超越极下良这3000平方米的平台则是我梦想起航的港湾。

感谢亚洲超越极限机构的亚洲首席超级演说家、畅销书作者梁凯恩先生，感谢我的恩师许伯恺、亚洲行销之神陈霆远老师、开发女神林佳焯女士，感谢中国（香港）进步思想联盟创始人郑卫国先生、畅销书《超越巴菲特》的作者投资家周皇仁先生、CEO制造机洪豪泽先生，是你们为我授业解惑，助我成长；是你们，如同大海中的灯塔，使我能在每一个学业与事业的拐点都得到正确的指向。

感谢我的往日同学聂海胜、涂虚竹、黄修德，他们不断的鼓励与帮助，使我倍增逆水行舟的勇气和力量；感谢我的尊长师兄上海羽绒服的赵总、云南的金总、山东的卞总、湖北的韩总、北京的丁总、安徽的储总和程程，不仅仅是因为和他们每一次交谈都能让我获益匪浅，最重要的是，是他们坦诚的心、温暖的援手，营造成了融洽的点滴生活，让我的事业及在追求销售业绩的过程中充满了温馨的情谊；感谢三年来共同生活在亚洲超越极限机构平台上的一起笑过、闹过、奋斗与拼搏过的同事及好友：

余思汉副总、徐燕副总、廖英婧副总，我的得力搭档、良师益友的伙伴谢睿娴，我的助理陈波、王洁以及在职和已经不在职的所有我倚天屠龙业务组的伙伴，我真的好想你们！

感谢你们过去为倚天屠龙业务组所付出的点点滴滴。

特别感谢我的妻子史媛媛，在学习和做营销工作的日子里我们风雨同舟，一起承受起起落落。

此生有她相伴，无怨无悔。

人总是生活在一定的环境中，每个人的顺利成长都得益于大自然的恩赐，一路走来，我总是思念安康天柱山前流过的那清清的汉江，秦巴山地彷徨的树林，航轮晚歌微风徐徐的黄浦江畔，以及给我工作之余带来幻想与无穷遐思的夏夜阳台上那闪闪的星空。

面对自然，备感人之渺小，生命之伟大。

即使面对一切难以释怀的痛苦和失败，也能从自然的启示中领悟到面对艰难险阻的勇气和智慧。

最后，关于这本书的选题，我也要感谢和我一起销售一线工作打拼过的领导和同事们。

与他们一起的所见、所闻、所感、所做，成了该书选题的原始动力与来源。

更感谢著名女作家殷源老师和“中国创业家书系”总策划王淳枫先生两次来上海为本书去粗取精，也感谢夏海老师、莫庸老师参与研讨书稿，而且，我也知道，还有更多更多幕后的编辑、校对、印制、发行的朋友们，我都深深地表示谢意和感恩！

最后，我再一次感谢我的恩师许伯恺，他不仅支持我_出书，最后还亲自上阵增补内容与我一同合出这本书。

这让我感觉十分骄傲，也再一次感受到恩师对我深深的爱！

感谢生活，感谢销售。

<<十个成交九个>>

“十个成交九个”是我的销售信条。

书稿未成之前，我把它作为暂时的书名。

但它却在我的朋友圈中流传开来。

既然大家都喜欢这个题目，我就把它当做书名和勉励更多人的话吧。

其实，经历了真正的销售的人才能理解，在生活及市场这个战场上，并非只需要舞刀弄枪或赤膊上阵，也包含着隐忍、克制、宽容与从容不迫。

有时，微笑着面对一切，也是一种成交。

随着年龄的增加，我更喜欢后者。

“十个成交九个”，是我追求的目标与结果，也是过程，更是一种态度，一种信念。

共勉！

（献斌，2010年12月于上海）

<<十个成交九个>>

内容概要

有多少人想知道一个曾经默默无闻，夜总会里的服务生如何成为一家上市公司销售冠军的真实故事？

有多少人想知道一个曾经月收入只有500元的穷小子，如何在亲朋好友都不看好的培训行业里，用三年的时间达到单月收入成长上千倍的秘密？

有多少人想知道如何能用135分钟面对陌生人成交635200元的业绩，以及随后仅用35分钟时间就成交208万业绩的关键秘诀？

…… 《十个成交九个》，帮助更多渴望人生发生重大改变的朋友，让生命亮起来！

<<十个成交九个>>

作者简介

许伯恺，亚洲潜能激发大师，世界签书纪录的保持者，超越极限巨星演唱会首席主持人，富布斯导师商学院高级讲师，奇迹工场电影公司董事。

他是能量的缔造者、绩效的代言人，被称为改变人命运的恩师。

他研究世界大师潜能激发训练的精华，创新训练系统“引爆生命力”，通过演讲和训练，激励团队成为无所畏惧的超人。

孟献斌，亚洲销售新剑客出生在陕西南部的一个乡村里，小时候家境贫寒。

求学时代屡遭欺负，不得已中途弃文从武。

多次获得国内武术散打比赛冠军。

现任教育培训业唯一在美国纳斯达克上市的亚洲超越极限公司业务副总经理。

他有一个目标：直接协助两万人改变生活品质，帮助他们的生命亮起来。

<<十个成交九个>>

书籍目录

推荐序 比乔·吉拉德更早成功八年 导语 十个成交九个，这是你想要的吗 引子1 送给老爸老妈的礼物
引子2 一切都是为了爱 上篇 为什么要十个成交九个 我想荣耀我的生命 那时，我是KTV的服务员
..... 我决定试下身手 第一次“销售” “会销售”的好处 我的方式：用销售成就自己 认识
恩师许伯恺 向世界第一学 师说 我想衣锦还乡 那年我15岁..... 选定激动人心的目标 如果
你一定要，结果一定有 给自己榜样 找一个人催眠自己 一定要风风光光地回家 师说 我想“
扬名立万” 成为销售自己的明星 他们因为会销售，所以都功成名就了 状态成功就能销售成功
在成交中扬名 让自己声名大噪 师说 下篇 为什么能十个成交九个 成交时，我有顶尖的成交
信念 成交，一切都是为了爱 我相信，我就是能够帮助你的天使 我能够在任何地方、任何时间
，销售产品给任何人 师说 对客户，我有好到极致的态度 我的想法：我到底能够服务到你有多
爽 不断挑战服务难度 无障碍服务 师说 面对百亿富豪，我有超级的自信 让他愿意与我成交
接近有钱人 师说 持续力强，我有咬紧不放的坚韧 成为一个有信念的人的方法 只要我起床
就有人付出代价 唯有彻底地说服自己，才能说服任何人 师说 尾声 你愿意为成功付出多少代价
后记 感谢销售感谢生活

<<十个成交九个>>

章节摘录

版权页：我想“扬名立万”雁过留声，人过留名。

一个人，为人来世一趟，不容易。

“不图名，不图利”，这是自欺欺人。

人是一种复杂的动物，不单有物质、精神的需要，也有被尊重的需要。

如果自己的成就得到了社会的某种肯定，所产生的荣誉感，也会让自己事半功倍。

成为销售自己的明星销售，其实卖的不仅是产品，而是把你自己销售出去，如果你被别人接受了，那么你的产品、你的服务，别人自然而然也就接受了。

销售最重要的是，把你对产品的信心、对自己的信心当做一个重要的信息传递给你的客户，把你这种很好的情绪带给你的客户，让他对你和你的产品充满信心，让他被你的情绪所感染。

而自己也便成了一个阳光积极的人，成了一个销售明星。

人与人之间的影响和带动非常重要。

销售是信息的传递和情绪的转移。

如果一个销售人员把对产品、对公司、对领导、对自己的极大热忱，完全地感染给顾客，把他对这个产品的极大的信心和极大的热忱复制给顾客，顾客就会采取投资购买行为；如果你是一个领导者，你对工作的每一个步骤都非常热忱，能够影响和带动你周围的人，他们就会跟随着你，这就是一种群体效应。

真正顶尖的推销员都有一个宗旨、一个使命，他知道在拜访客户的时候，他代表的是公司，代表的是最佳的产品、最佳的服务，代表的是市场上最有价值的产品，“顾客不买是顾客的损失”，自己没有丝毫损失。

当你觉得你的产品或服务不是这么有价值的时候，任何产品你都推销不出去。

说服是信心的传递，是情绪的转移。

假如你对自己的产品没有热忱，没有信念，或者你不是迫不及待地想要分享给别人，事实上你已经没有办法推销了，那么又怎么能成为一个销售明星呢？

而说到说服力，我们的董事长梁凯恩老师告诉我们，演讲时有三种境界：一是收获掌声。

别人大声说好，真诚为你鼓掌；二是收钱。

别人把自己的钱主动放到你的口袋里；三是“拿命”。

别人愿意把生命都交给你。

我是这样理解的：对于我们做销售的人来讲，一个有说服力的人，说服别人买已经不是问题，只是买多买少的问题。

我经常对我的团队讲，我们不单是要求客户向我购买，而是要求他全家都跟我购买。

我对他们说，成交一次并不一定说明你说服力很好。

因为，别人向你购买一次产品，可能是由于以下几种情况：可能是人家心不甘情不愿地买，也可能是当时人家不好意思不买，也可能当时人家是感性购买力，也可能就是人家生出同情心才买的。

比如说，他看到我卖产品很辛苦，又赚不到什么钱，一天也未必有什么成交。

我把这一切总结为三个字，叫“运气好”。

而还有一种，就是人家真的被我说服了才买的。

但是，如果客户第二次、第三次，反复地向你购买，那么情况就会完全不同。

这才说明你真正地把自己销售出去了，真正地成了一个有感染力、有说服力的人。

<<十个成交九个>>

编辑推荐

《十个成交九个》：孟献斌“亚洲销售新剑客”。

出生底层，家境贫寒。

三年做到月收入突破50万，仅用35分钟时间就成交208万，美国纳斯达克上市公司亚洲越极限公司副总经理。

告诉你1个月成交1千万的销售心法！

许伯恺“亚洲潜能激发大师”。

世界签书纪录的保持者。

25岁前帮助17家业扭亏为盈。

创造“引爆生命力”训练系统，有效协助数百家企10万人突破事业、人生的瓶颈。

孟献斌许伯恺讲授为什么要十个成交九个我想荣耀我的生命；我想衣锦还乡；我想“扬名立万”为什么能十个成交九个成交时，我有顶尖的成交信念；对客户我有好到极致的态度，而对百亿富豪，我们超级的自信，持续力强，我有咬紧的坚韧

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>