<<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

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!



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。



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

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,彷佛 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:"你是干吗的?

- "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。

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 刚开始人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。

你给他说三年之后有用,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。

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。

它叉分为三个小阶段: 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



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



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