

主讲人：梁凯恩 (Rocky liang)

主持人：许伯凯

一、绝对成交得信念：

1、我就是昂贵得——马修 史维

2、只要我起床就有人要付出代价——乔 吉拉德

3、为什么我得钱要放在她们口袋里呢？让我们把它拿回来
——乔 吉拉德

4、我就是全世界有史以来最有说服力得人

5、百分之百得满意保证，您还有什么理由拒绝我呢？

6、没有人能真正拒绝我。我渴望被拒绝 1500 次。您到底能
拒绝我多少次呢？

7、成交一切都就是爱

8、我能在任何地方、任何时间销售产品给任何人

9、认识我，您太幸运了

二、课程之警句

1、付出越多，得到越多。

2、对很多事情没有热情就是因为感觉得开关没有被打开。

3、您相信得事情才会发生。

4、快速举起右手响应教师得问题，并一边说 **yes**，一边握紧拳头快速向下收回，这种响应方式比一般回复得效果增加了 **16** 倍。梁凯恩《优势谈判之绝对成交》开场破冰

5、做任何事情尽量能够让人激动不已，泪流不止，以便能够唤起内心深处得爆发力。

6、对一切充满好奇，永远吸收，永远不会觉得累。

7、生活中要充满行动与活力。

8、人生得三种层次：有强烈得渴望、有一定感觉（没有什么了不起）、完全没有感觉（一切与我无关）。

9、唯有强烈得竞争对手，您才能有所进步。

10、我一定要赢。

11、销售得本质就就是买钱。

12、最困难得销售在于如何把自己销售给自己。如果您都无法买自己，那么还有谁会买您呢？

13、销售就就是情绪得转移。

14、模仿就是初步得，创新就是永恒得。

15、销售得过程就就是问得过程，而不就是说得过程。

16、千万不要向裸体得人要衣服穿。

17、动机有多强烈，成功就有多强烈。

安东尼·罗宾认为实现成功的关键有二个。一个就是动机，另一个就是技巧。她觉得动机占成功得 80%，技巧只有 20%。

但大部分人都搞反了。

18、为什么有得人永不成功呢？主要就是“天天找错人，对牛弹琴”或“不懂得成交得技巧”。

19、人应该就是宁可与鹰为伍，也不应该与鸡玩耍。

三、顶尖销售员（年收入超过 100 万得）得销售六个过程：

1) 首先就是向客户销售过去得业绩。可以了解有哪些客户可以为我做见证？尽可能地予以描述。

2) 其次明确我就是谁？

3) 第三、其态度要很热诚。可以参考《热诚第一，忠诚第二》。可以通过笑容、努力、进取心、敬业与认真学习上提升自己得态度。

4) 第四、确认自己就是否有足够得自信与形象。

5) 第五、明确自己所能提供得超值服务在哪里？

6) 第六、自己对客户得保证与承诺有哪些？

四、笑容

乔·吉拉德曾说过她有多达 38 种得笑容，可就是她只对客户用了三种就已经让客户成交了。

1) 婴儿般纯真、天真无邪得笑容。

2) 充满自信得笑容。

3) 无奈得笑，或者说苦笑。

4) 谦虚得笑。

5) 得意得笑。

6) 挑逗得笑。

7) 奸诈得笑。

8) 月入百万美金得笑。

9) 诚恳得笑。

10) 皮笑肉不笑。

11) 装傻得笑容。

12) 迟早会后悔得笑。

13) 温暖得笑容。

14) 嘲笑。

15) 充满感激得笑容。

16) 迷死人不偿命笑。

17) 露出同情得笑容。

18) 撒娇、拜托得笑。

19) 道歉得笑容。

20) 幸福得微笑。

五、作业

1、写出我自己得绩效（要能够明确与具体）。

2、有哪些客户可以为我做见证。

3、我得态度在哪 5 个地方还可以提升。

4、我穿着打扮让我象月收入多少得人？

5、我可以提供哪些同行没有提供得服务。

6、我可以给您哪些令人放心得保证。

7、写出客户非买不可得 100 个理由。

8、设立不可思议得人生目标。

9、写出为什么认识我可以成为您带来大量得财富得二十个理由？

10、写出为什么人家愿意加入您得团队得二十个理由？

11、写出立刻让客户购买您得产品得二十个理由。

六、销售中最容易遇到得 16 个挑战

1、不会开发陌生市场导致没有新客户（每个月 1000 个得十分）。

- 2、无法在短时间得到客户得信任。
- 3、不知道在哪里找 **AAA** 级得客户（有钱、有需求、能立刻做付钱决定得）。
- 4、不知道如何面对身价比我高得多得客户（马修认为可以通过手表与鞋子来瞧一个人得身价）。
- 5、害怕被拒绝。
- 6、与客户见面一、二个小时却找不到对方得需求。
- 7、害怕得罪客户导致不敢一直要求客户成交。
- 8、容易相信客户得借口。
- 9、对产品没有信心。
- 10、企图心不够、痛苦不够造成没有行动力。
- 11、无法掌控自己得情绪，容易出现低潮。

分析：

大部分找不到客户就是因为自己得拜访量不够。具体说来有 **25%**得客户可以立即做出决定。有 **25%**得客户要经过别人得劝说而做出成交得决定；另有 **25%**得客户要经过三至六个月考虑后才能做出决定；最后得 **25%**客户就是无论如何就是不做决定。

凡就是只有彻底地说服自己才能说服任何其他人。

要养成让客户对您得说法表示 **yes** 得习惯。

七、绝对成交得口号：

1、聚精会神，全神贯注，挑战自我，月入百万。

2、只要我起床，就有人付出代价。

3、没有人能真正拒绝我。

4、任何成功都等于销售成功。

八、绝对成交得 **23** 个经典流程

1、建立亲与共识（通过模仿客户得肢体语言来达到）。

2、发现对方得需求及痛苦。

我们要学会倾听、分析、了解客户，然后说服她人得价值
观。

比如说，您认为购买.....就是最重要得。然后确认为什么这
点就是最重要得。

3、确认对方得需求与痛苦。

除此之外还有哪些就是您认为特别重要得，再次确认为什么
这才就是最重要得。除了这二点外还有哪些就是最重要得？

人类愿意很快付钱就就是为了付钱止痛。

4、将痛苦扩大。

可以对客户得问题进行夸张地询问。比如说“如果该状况五年之内都不会发生变化得话，那会就是一个什么样子，可以想像一下吗？”

人类得伤口在五种，分别就是

成功型——无论做什么事就一定要追求成功。不成功无宁死。

家庭型——做事情得目得就就是为了家人。为了家人而生存着。

社会取向型——别人都这么在做，我也从从众吧。

模仿型——根据偶像得情况决定自己得行为。

生存型——活着就好啦。

可以结合每一种类型得人物，以其所关注得来打动。

5、付钱止痛。

可以通过在其伤口中撒点盐，以便观察就是否触动到其伤口。

目得就是找感觉。不可多撒。

撒盐得方法其就是多赞扬别人。人一受到赞扬后就后自我谦虚，相应地就可以得到一大堆得抱怨。可以通过抱怨中了解其痛苦了。

6、对症下药。

根据人的性格可以把人分为四种颜色：红色、蓝色、黄色、绿色。

红色——一切为了赢，追求速度感。比如可以问：您知道在多短时间内挣多少钱吗？来吸引对方的关注。这类人喜欢穿著光鲜、亮丽，爱挣钱。

蓝色——喜欢人群，凑热闹。可以问：您知道这件事有多好玩吗？这类人穿著独特、有个性，有型。喜欢冒险。

黄色——喜欢帮助人，不修边幅，有使命感。可以问：您知道这件事可以帮助多少人吗？

绿色——凡事讲求证据与精准度。要征服这类人只能让其瞧到数据才有说服力。

其中蓝色得人就是最容易改变自己得人。

7、自我见证。利用自己所创造的业绩来说服人。

8、他人见证。可以通过书籍、DVD 等来说服他人。

简单地说就是天天带着相机去见客户，在适当时候趁机拍下一组相片，以便后用。

9、大胆开口要求。

大师级人物来讲课	5 天	45000 元
大师级人物来讲课	2 天	20000 元

购买 DVD 录像带		4000 元
普通教师授课	1 天	200 元
观瞧大师得书籍		70 元

如果我们一开始只敢要求客户花较少得钱购买相应得，那么永远无法成交大单。如果一开始就要求成交最高级得，那么相应再不济也有可能成交次一点得，其功效远大于从小开始。

10、拥有后得好处。

话说台湾有一高级寿险营销员，在每次成交后都带客户到高级餐厅消费一次，让客户对其事业有很大得相信感。

另有一香港得寿险营销员，在高档别墅处购得一豪宅。每周末调同行来参观闲聊。大家对其成就感叹不已时，也对其得房贷压力感到兴趣。她说这些房贷根本不就是压力。因为有附近那些高档客户帮她缴后期得押揭贷款。而这些同行觉得她做得实在成功，都愿意到她得团队中，以便也能获得成功。这就就是她得首付款来源之处。

年收入在\$2000,000 以上得客户都相信自己有绝症。唯恐自己被拒绝、怕收入不高。可以告诉她们如果不买我们得产品得话，那么只有一个结局——死掉。所以我们得写出 50 个客户非买我产品不可以得理由。

12、所有得价值就是多少？

所有东西都转换成金钱来说明就很有说服力得。为此马克

汉森就畅销书得好处列举以下得情况说明：

成为畅销书作家 获益 300 万

在媒体上曝光 等值 1000 万

她人愿意与您合作，您从合作中获益 500 万

增加团队得自信心 获益 500 万

令竞争对手投入自己得团队获益 500 万

单就此五项就可以达到 **2800** 万得收益，那么我们为什么不

愿意努力成为畅销书得作家呢？

13、为什么要限时、限量、限价格购买呢？

附加值就是让人产生立刻购买冲动得原因。说穿了成交就与

呼吸一样得简单。

14、要去读一本可以挣一亿得书以充实自己，尽快实现自己

得梦想。

但这本书目前还没有写成。因为此书得作者就就是您自己。

正就是您自己。每个人要读得这本书都就是非由自己来写不可得

。别人就算能写出来也不就是我们能瞧得懂得。

针对客户提出得不同理由，每个行业高手都有一本书来进行回答。她们都应该备有多种得答案以备回复给客户。所以我们都**要**写出**20**个不同得答案。

- 1) 没钱
- 2) 没时间
- 3) 不需要
- 4) 用了没有效
- 5) 考虑考虑
- 6) 没信心
- 7) 已购买过
- 8) 跟家人商量商量
- 9) 有朋友在卖
- 10) 太贵了
- 11) 对产品没有信心
- 12) 不信任
- 13) 我会买，但不就是现在
- 14) 路太远了，不就是太方便
- 15) 瞧瞧书，听听碟不也一样可以达到相应得效果吗？

16) 别人会笑我得。

17) 我通常不会马上做决定

18) 用过有效再告诉我吧。

等等

可以通过找行业中得顶尖高手去拜访，准备好相关得问题，之后再进行相应得整理。

15、取得承诺要求成交

16、降低客户得风险，提供更多得保证

17、有一点总比没有好

即使取得一点订金，也就是今后跟踪得很好理由。

18、借力使力不费力

训练别人介绍我，然后再与人见面，以便见面时可以给人以震撼感。永远要懂得如何布局、造势、摆平。

19、埋下下次见面拜访得机会。

比如说现在已经取得7月6日与巴非特见面得机会了，那么下一步就得考虑如何安排下次见面得机会，甚至三到四次。

20、跟进跟踪

销售中被客户拒绝就是十分正常得事情。要做好 6 次被拒绝得机会吧。

21、她也需要右脚得鞋子吗？

销售产品给客户后，不就是只销售单一得，而就是要把套餐销售给客户。比如说卖完运动鞋后，就想想能否把皮鞋、登山鞋、雨鞋等也一并销售给客户呢？

22、要求客户帮忙转介绍一些 A 级客户以便扩大我们得服务范围。

23、制造感动与惊喜。

这在一见面时就要应用到。让客户对我们永远感到新奇。

九、我一生真正需要得就是什么？

1、了解最快速成功得关键。

成功有七大关键：配偶（建立自己得自信心或摧毁您得自信心）、伙伴、贵人、商业计划、产品、地理位置、销售与行销

。

2、运用焦点得法则

3、用对方法找对人

4、可以发现自己得核心价值

5、让您发现您自己得 101 个天才

6、可以找到最适合自己得领域

任何人在任何领域，五年就会成为专家，十年会成为权威，十五年成为世界第一。

十、月入百万得九个习惯（就就是给自己足够得动机）：

1、有强烈得企图心

一般来说每个人所定得目标只能达成三分之一。为了能够绝对达成自己所定得目标，才需要我们写出非达成不可得 50 个理由。这样才会产生强烈得动机。一定要写出来。不能就是想出来得。

2、习惯定明确得目标。

并且还要有每周得目标及每周检讨所订目标得系统。可以定成一周中只要有一天能完成相应目标即可。在完成得基础上，要求某二天也能达到。在二天都能达到得情况下要求自己一周中有三天都要达到该目标。……直到一周得五天或七天都能达到目标。一周过后再对该周得目标进行回顾，瞧瞧在完成过程中有什么问题没有，以便加以改进。

3、习惯找顶尖得教练。

要不计一切代价持续地向她们学习。

4、习惯寻找积极、正面得环境，大量认识亿万富翁。

要赚钱就要赚有钱人得钱。有钱人做决定速度快，不易改变所做得决定；没钱人做决定速度慢，容易改变所做得决定。

5、习惯开发大客户。

一定要服务于大客户。因为任何成功都等于销售得成功。

6、习惯寻找强劲得竞争对手。

我们要坚信只要竞争对手依然活着，那么她们就有值得我学习得地方。

7、习惯运用公众演说开发大量得 A 级客户。

假设在一个行业要成功十年内要开发 5000 个客户。按每周工作五天，每年 50 周计算，每天要开发 2 个。

如果举办公众演说，每场有 200 人参加，要达到同样得 5000 个人参加，要举办 25 场得公众演说。一般说来三个月内就是一定可以完成 25 场得演说吧。效率差别就是十分惊人得。

8、习惯运用潜意识得力量。

月入百万就是潜意识得结果。

9、建立顶尖得团队，学会与人合作得艺术。

人生之路可以走楼梯上楼，当然也可以乘电梯上楼。与人合作就是真正得乘电梯行为。

十一、公众演说得好处：

- 1、可以让收入成长 10 倍。
- 2、可以省下 20 年得奋斗。
- 3、就是开发 A 级客户得最快方法。
- 4、可以节省大量成本。
- 5、至少在 10 年内可节省 300 万成本。
- 6、可以学会危机处理方法。
- 7、就是全世界最能瞬间增加 10 倍自信得办法。

十二、十大必杀秘技。

- 1、减少到可笑得地步。

客户：太贵了！

回答 1：贵多少呢？

回答 2：置之不理（因为有些客户说太贵了，只就是一种口头禅）。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/397104135064010002>

