

一本推销员如何步步高升的实战工具书



胜者为王丛书

世界上最棒的推销技巧和职业培训手册

# 先做推销员

# 再做

# 总经理

世界上 80% 以上的 CEO 和经理人是从小推销员炼出来的  
众多推销员磨炼意志，提升口才，修炼品质应从这本书读起

xianzuo tuixiaoyuan zaizuo zongjingli

周伟光◎编著

推销大师乔·吉德拉说过：

“推销的要点不是推销商品，而是推销自己。”

推销可以训练自己在面对不同的情况时该做什么，怎么做。这些在别的行业中很难获得的履历对自己走向更高的人生舞台大有裨益。



石油工业出版社

# 先做 推销员 再做 总经理

周伟光 编著



拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵。”一名没有进取心的士兵的命运始终掌握在别人手中。同样，一个不想当老板的推销员也注定只能成为一个平庸的“打工者”：虽然整日在外奔波劳碌，但最终却一无所成。

做好推销员其实就是打基础的过程，只有把基础打好，才能以推销员这个人生角色为跳板，去办公司、去当老总、去搏击商海，从而开创自己的事业。

用心中的梦想去打造自己的传奇，用点滴的汗水去编织通往事业巅峰的天梯！

石油工业出版社

---

图书在版编目(CIP)数据

先做推销员再做总经理/周伟光 编著. 北京: 石油工业出版社,  
2009.1

ISBN 978-7-5021-6853-7

I. 先…

II. 周…

III. 企业管理

IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 169584 号

---

先做推销员再做总经理

周伟光 编著

---

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址: [www.petropub.cn](http://www.petropub.cn)

编辑部: (010)64523643 发行部: (010)64523603

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京京安印刷厂

---

2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 开本: 1/16 印张: 21

字数: 378 千字

---

定价: 36.00 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻版必究

# 梦想成就传奇 成功源于点滴

拿破仑说过：“不想当将军的士兵不是好士兵。”一名没有进取心的士兵的命运始终掌握在别人手中。同样，一个不想当老板的推销员也注定只能成为一个平庸的“打工者”：虽然整日在外奔波劳碌，但最终却一无所成。面对那些成功人士拥有的财富、地位和荣誉，回过头看看自己拥有什么？无非就是亲人期待的目光和怎么去养家糊口的压力。

“为什么他们行，而我却不行？”这是萦绕在每个有志向的推销员心中的不解难题。调查显示：在这个世界上，83%的富翁都曾做过推销员，商界领袖中更是十有八九都曾在推销员这个岗位上挖掘过成功的秘密。李嘉诚推销过玩具；曾宪梓推销过领带；比尔·盖茨推销过软件；巴菲特推销过口香糖；宗庆后推销过冰柜和文具；等等。这些商业巨贾们都曾挥汗如雨地推销过自己手中的商品，并且后来都获得了成功。他们用自己的传奇经历述说了推销员这个职业在他们人生历程中所留下的光辉印记。

其实想要成为一名总经理，你必须拥有相应的智慧、能力等必备的基础条件，这样才能使你在澎湃的商海中自如地驾驭你所领导的团队。做好推销员其实就是打基础的过程，只有把基础打好，才能以推销员这个人生角色为跳板，去办公司、去当老总、去搏击商海，从而开创自己的事业。否则就只能是白费心思，最终还是一无所获。

那么我们如何打好成为一名总经理的基础呢？两千多年前，经国巨贾吕不韦就曾指点过那些渴望进取的人们：“善学者，借人之长以补其短。”这句话已经明确告诉人们：获得进步的最聪明的方法就是必须在实践中不断地去学习，汲取别人的宝贵经验，然后在不断的努力拼搏中创造更多更大的机遇。

推销的过程正是一种学习的过程，从加入到推销员行列开始，你就要在实践中去学习推销方面的各种知识，去掌握如何同各种不同的客户打交道。可以说，推销更是一种自我训练的过程。推销大师乔·吉德拉说过：“推销的要点不是推销商品，而是推销自己。”推销可以训练自己在面对不同的情况时该做什么，怎么去做。这些在别的行业中很难获得的履历对自己走向更高的人生舞台大有裨益。

为了能使怀揣着无限梦想的推销员们能够精准地采摘到成功的果实，本书在向大

家阐述有关推销方面知识的同时,结合了二百多个大家耳熟能详的,曾经通过推销这个行业积累经验,并且走向成功的中外知名企业的总经理、董事长、CEO 等人的真实事例,并加以分析、阐释。从他们的推销经历中寻找他们为了追寻梦想而勤奋努力,并最后获得成功的真谛。本书通过以往推销著作中所没有的理论与实例有机结合的搭配方式,向推销员们清晰地展示了应该如何通过自己的人生角色去学习素养;去树立自信;去积聚勇气;去直面挫折;去磨练毅力;去展现魅力;去获得面子;去修炼口才;去学习管理;去磨合家庭,等等;从而获得成为一名总经理所必须具备的素质与能力。

推销员朋友们可以通过这本“行业宝典”,鼓舞和激励自我,完善和挖掘自我;已经在事业上取得一定成绩的朋友也可以通过这本“名人资鉴”重新定位自我、对比升华自我;为了梦想而准备大干一场的朋友更是可以通过这本“圆梦真经”了解和参悟怎样去开辟事业,怎样去获取成功,怎样去丰富自己的人生。

希望推销员朋友们能够从本书中获得自己想要的答案,用知识充实自己的头脑,用智慧、能力打造自己事业上的风帆,泛着坚定无悔的涟漪,穿越前方浩瀚海洋中夹杂着的坎坷、挫折、迷茫与困惑的浪涛,飞向那人生中等待去探索、等待去开拓的朗朗天空。用心中的梦想去打造自己的传奇,用点滴的汗水去编织通往事业巅峰的天梯!

编 者

2008 年 12 月

# 目 录



## 第一章 学习推销:素养是基础课

|                    |    |
|--------------------|----|
| 1.别瞧不起推销 .....     | 2  |
| 2.提高涵养靠知识 .....    | 3  |
| 3.站在高处找榜样 .....    | 5  |
| 4.在推销中不耻下问 .....   | 7  |
| 5.聪明人不放过学习机会 ..... | 9  |
| 6.推销有道 .....       | 10 |
| 7.勤能补拙 .....       | 12 |
| 8.步步为营有计划 .....    | 14 |
| 9.低调慎行存实力 .....    | 17 |
| 10.脑筋灵活效率高 .....   | 19 |
| 11.正视一切问题 .....    | 20 |
| 12.享受战胜自己的过程 ..... | 21 |
| 13.万物压身当岿然不动 ..... | 23 |
| 14.平和心态有益身心 .....  | 25 |
| 15.好习惯得养成 .....    | 26 |

## 第二章 勇者之路:永远傲视前方

|              |    |
|--------------|----|
| 1.我能我行 ..... | 30 |
| 2.永不放弃 ..... | 31 |

|                    |    |
|--------------------|----|
| 3.只有想不到没有做不到 ..... | 33 |
| 4.自信应从小事做起 .....   | 35 |
| 5.勇敢迈出那一步 .....    | 36 |
| 6.认为对就继续做 .....    | 38 |
| 7.把目标扩大一倍 .....    | 40 |
| 8.始终满怀希望 .....     | 41 |
| 9.不惧变化 .....       | 43 |
| 10.有勇气否定自我 .....   | 45 |
| 11.敢于面对错误 .....    | 46 |
| 12.运用别人赐予的鞭策 ..... | 47 |
| 13.做事不能冲动 .....    | 49 |

### 第三章 磨练毅力:把挫折当饭吃

---

|                    |    |
|--------------------|----|
| 1.直面挫折才能守望成功 ..... | 52 |
| 2.失败后别逃跑 .....     | 54 |
| 3.磨练需要恒心 .....     | 56 |
| 4.敢于承受灾难 .....     | 58 |
| 5.把挫折当作转机 .....    | 60 |
| 6.忘掉糟糕的过去 .....    | 61 |
| 7.别让怨恨拖累自己 .....   | 63 |
| 8.放弃同样需要勇气 .....   | 65 |
| 9.换个环境从零开始 .....   | 67 |
| 10.学会转化压力 .....    | 68 |
| 11.习惯承受孤独 .....    | 70 |

### 第四章 注重形象:展现非凡魅力

---

|                 |    |
|-----------------|----|
| 1.第一印象很重要 ..... | 74 |
|-----------------|----|

|                     |    |
|---------------------|----|
| 2. 服装仪表整洁大方 .....   | 75 |
| 3. 热情博得好感 .....     | 76 |
| 4. 坐有坐相站有站相 .....   | 77 |
| 5. 把握好距离再使眼神 .....  | 79 |
| 6. 请露出宝贵的笑容 .....   | 80 |
| 7. 适当时尚可以增加魅力 ..... | 82 |

## 第五章 勤练武艺:做到样样精通

---

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 1. 上阵之前请先擦枪 .....   | 86  |
| 2. 业务是最好的老师 .....   | 87  |
| 3. 会得多收获就多 .....    | 89  |
| 4. 上门推销效果显著 .....   | 91  |
| 5. 敲门有法 .....       | 93  |
| 6. 小邮票大生意 .....     | 95  |
| 7. 电话推销很常见 .....    | 97  |
| 8. 一张网能兜住千万客源 ..... | 99  |
| 9. 萝卜白菜各有所爱 .....   | 101 |
| 10. 谈判桌就是战场 .....   | 102 |

## 第六章 修炼口才:一张嘴可以决定成败

---

|                  |     |
|------------------|-----|
| 1. 口可解危 .....    | 106 |
| 2. 嘴中有谋 .....    | 107 |
| 3. 不在忽悠在于诚 ..... | 109 |
| 4. 让顾客注意你 .....  | 111 |
| 5. 选择适当话题 .....  | 112 |
| 6. 形象说明最直接 ..... | 114 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 7.因人而异靠分析 .....   | 115 |
| 8.原则与灵活兼有 .....   | 116 |
| 9.转变顾客的意志 .....   | 118 |
| 10.反向诱导反着来 .....  | 119 |
| 11.让顾客作出决定 .....  | 121 |
| 12.让顾客认同你 .....   | 122 |
| 13.浇灭顾客的烦躁 .....  | 123 |
| 14.打消疑虑用实在 .....  | 125 |
| 15.以退为进使手段 .....  | 127 |
| 16.赞美使人飘飘然 .....  | 128 |
| 17.吹毛求疵易中招 .....  | 129 |
| 18.以柔克刚软为上 .....  | 131 |
| 19.用兴趣吸引顾客 .....  | 132 |
| 20.醉翁之意不在酒 .....  | 134 |
| 21.不同顾客各个击破 ..... | 135 |
| 22.主动在手别无所求 ..... | 136 |
| 23.让事实说明能力 .....  | 140 |

## 第七章 积累人脉:广泛参与社交活动

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 1.有人脉就有生意 .....    | 144 |
| 2.社交场所就是推销天堂 ..... | 146 |
| 3.通过别人看自己 .....    | 147 |
| 4.主动去接触 .....      | 149 |
| 5.多个朋友多条路 .....    | 150 |
| 6.交朋友要多沟通 .....    | 152 |
| 7.从沟通中发现机会 .....   | 153 |
| 8.领会上司的意图 .....    | 155 |
| 9.上司换人别抵触 .....    | 156 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 10.派系斗争先保自己 .....  | 157 |
| 11.注重名片推销艺术 .....  | 158 |
| 12.想好话题再交谈 .....   | 159 |
| 13.学会声东击西 .....    | 161 |
| 14.推销离不开表演 .....   | 162 |
| 15.输赢之中有学问 .....   | 163 |
| 16.假装不懂耍太极 .....   | 165 |
| 17.别光想着喝酒 .....    | 166 |
| 18.同事相煎何太急 .....   | 167 |
| 19.斗气不如斗志 .....    | 169 |
| 20.匍匐接近上层 .....    | 170 |
| 21.善于合作不孤立自己 ..... | 172 |

## 第八章 大胆出击:先练脸皮,再说面子

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 1.练脸皮就是练忍耐力 ..... | 176 |
| 2.丢脸有时是种动力 .....  | 177 |
| 3.别丢不起人 .....     | 179 |
| 4.别在乎别人说什么 .....  | 181 |
| 5.承受住耻辱 .....     | 183 |
| 6.面子可以扔 .....     | 184 |
| 7.有资本才能有面子 .....  | 186 |
| 8.装糊涂是明智之举 .....  | 187 |
| 9.刚愎自用得不偿失 .....  | 189 |
| 10.忍耐一时受用一世 ..... | 190 |
| 11.别得寸进尺 .....    | 192 |
| 12.推销员讲不起排场 ..... | 193 |

## 第九章 练洞察力:眼观六路,耳听八方

---

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 1.客户眼神有玄机 .....   | 198 |
| 2.光说不听骗自己 .....   | 199 |
| 3.注意肢体语言 .....    | 201 |
| 4.利用自己的好奇 .....   | 203 |
| 5.眼光要放长远 .....    | 205 |
| 6.在产品上下功夫 .....   | 206 |
| 7.摸准了就下手 .....    | 208 |
| 8.跟上形势的脚步 .....   | 209 |
| 9.把目光投向萌芽产业 ..... | 212 |
| 10.发现商机需先分析 ..... | 213 |
| 11.留心生活中的点滴 ..... | 214 |
| 12.耳朵要灵 .....     | 216 |
| 13.嘴除了说还可以问 ..... | 218 |

## 第十章 把握时机:主动可以捕获机遇

---

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 1.机不可失,时不再来 ..... | 222 |
| 2.挽起裤腿干事情 .....   | 223 |
| 3.正确把握机遇 .....    | 224 |
| 4.主动尝试有惊喜 .....   | 226 |
| 5.不放过任何偶然 .....   | 228 |
| 6.用能力照亮机会 .....   | 230 |
| 7.要善于冒险 .....     | 231 |
| 8.抓住未来 .....      | 232 |



## 第十一章 掌握客户:就等于掌握明天

---

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 1.信任是最大的收获 .....  | 236 |
| 2.有的放矢,无往不胜 ..... | 238 |
| 3.投其所好 .....      | 239 |
| 4.满足顾客的需求 .....   | 241 |
| 5.亲和可以“收买”人 ..... | 243 |
| 6.利用人的群向性 .....   | 245 |
| 7.时代是最大的客户 .....  | 247 |
| 8.感情投资有回报 .....   | 248 |
| 9.靠服务赢得订单 .....   | 249 |
| 10.把顾客放在第一位 ..... | 251 |



## 第十二章 信誉至上:让信誉成为最亮的名片

---

|                  |     |
|------------------|-----|
| 1.推销始于售后服务 ..... | 254 |
| 2.信誉等于市场 .....   | 256 |
| 3.诚信是种经商策略 ..... | 257 |
| 4.学会舍小取大 .....   | 258 |
| 5.拉关系就要靠诚信 ..... | 260 |

## 第十三章 学会管理:管理知识尽在推销过程中

---

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 1.管理从销售开始 .....   | 264 |
| 2.产品的用户群的管理 ..... | 266 |
| 3.在推销中窥视别人 .....  | 267 |
| 4.做事掌握到丝毫 .....   | 269 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 5.听取反馈是最好的宣传 ..... | 270 |
| 6.穿好销售的外衣:品牌 ..... | 272 |
| 7.用服务构建品牌 .....    | 274 |
| 8.网上销售节约成本 .....   | 275 |
| 9.善于推陈出新 .....     | 277 |
| 10.改革在于求变 .....    | 278 |
| 11.精打细算,驾驭人才 ..... | 281 |
| 12.考察新人暗中来 .....   | 282 |
| 13.忙外也要顾内 .....    | 283 |
| 14.没有永远的对手 .....   | 284 |



## 第十四章 三省吾身:在自省中采摘成功

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 1.想避免失败就要牢记失败 ..... | 288 |
| 2.反思自我,尝试成功 .....   | 289 |
| 3.自律的果实:稳重 .....    | 292 |



## 第十五章 磨合家庭:情感产生动力

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 1.爱情可以激励人生 .....  | 296 |
| 2.婚姻可以左右事业 .....  | 297 |
| 3.家庭可以给予你帮助 ..... | 299 |
| 4.相互尊重化解分歧 .....  | 300 |
| 5.不要怨天尤人 .....    | 302 |



## 第十六章 实现跨越:从推销员成为总经理

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 1.推销商品就是推销自己 ..... | 306 |
|--------------------|-----|

2.失败推销员的九种弊病 ..... 308

3.优秀推销员的七张王牌 ..... 310

4.推销大师的推销要旨 ..... 312

5.从推销员到总经理 ..... 313

6.总经理是职位最高的推销员 ..... 315

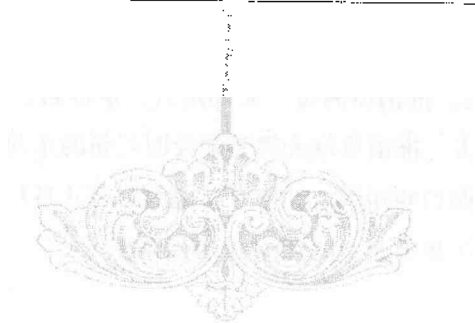
7.总经理要具备的心理素养 ..... 316

8.成功者必有韬略 ..... 318



# 学习推销： 素养是基础课

推销的过程就是学习的过程，而素养就是这个过程的开始，更是一切成功的基石。一个对素质、品德、心态、作风等方面没有正确认知与良好修为的人是不可能扩大自己的发展空间的，更何况要成为像总经理那样的商界精英。



## 1. 别瞧不起推销

一切始于推销,若没有销售就没有美国的商业。

——托马斯·约翰·沃森(美国IBM公司创始人)

当你走在茫茫人海中,看着大街两旁鳞次栉比的店铺和大大小小的公司,以及那车水马龙的繁华景象,你一定想过:我应该从事什么行业,做什么工作,做到什么时候,才能使眼前的店铺、大厦中有自己的一份?自己成为商铺的老板,成为公司的老总,成为人群中的佼佼者?正当你的思绪停留在自己关注的事情上时,常常会有一些与你毫不相识的人手里拿着各种小商品凑到你面前,说一句:“您好,请问你使用过这款产品吗?”通常情况下你会很不耐烦地将臂肘向后一扬,习惯性地说一句:“不用不用!”如果慷慨一点,你会用“谢谢”两个字安慰一下来者,然后加快脚步离去,但心里想的一定是:真烦!

其实我们每个人都有触景生情式的对未来人生的思考,也有过对那些手里拿着商品向你推销而被你拒绝后依然面带微笑的推销人员的不解。但你却没有把自己的梦和他们联系在一起,你却沒有想过其实他们早就想过你所想的,然而他们与你不同的是他们正在为心中所想而努力。或许你对他们的工作感到不屑,认为就凭这样的工作也能有所作为?如果你把你这种想法讲给那些总经理听,你会遭到想象不到的讥笑。因为他们中的绝大多数人都曾干过推销员。可以说,推销员是各种行业的整合,是成功之路中的捷径,是每个人锻炼自我,展示自我的最完美的舞台,是成为总经理、董事长、CEO的通天梯。

推销员无疑是一种伟大的职业。推销员靠自己的能力奋斗,靠自己的汗水实践,靠自己的勤奋积累经验。推销员的每一天都是自己掌握自己的一天,都是充实的一天,都是硕果累累的一天。推销员每天都要学会面对新的东西,会遇到各式各样的人,如何运用好看到的、掌握到的知识?如何得体地面对各式各样的人?单是这个学习过程,对于将来的管理工作和事业上的经营就大有益处。



我们身边有许多令人炫目的职业：职业经理人、理财专家、首席执行官、总裁、企业发展顾问，等等。但这些令人神往而光辉职业的背后却总闪现着一个平凡得不能再平凡的推销员职业，因为当过推销员的人才最有机会成为那些炫目职业的杰出代表。

## 2. 提高涵养靠知识

长期的成功只是在我们时时心怀恐惧时才可能。不要骄傲地回首让我们取得过往成功的战略，而是要明察什么将导致我们未来的没落。这样我们才能集中精力于未来的挑战，让我们保持虚心学习的饥饿及足够的灵活。

——帕米桑诺（美国 IBM 公司总裁）

推销员要有知识，用知识来充实自己的实践，丰富自己的经验。有了知识更要有涵养，涵养是运用知识的有效体现，是使推销工作顺利展开而不可缺少的与客户沟通的优势条件。

从一个打工妹到煤运老板，从印刷厂的推销员到著名培训学校校长。在黄华身上，人们仿佛看到了一部女性的拼搏史，和现代女性顽强精神的闪现。这位来自奉节农村的贫困女孩，靠着在学校卖菜挣钱读完了高中。尔后，为了生活，她做过水果生意、当过印刷厂推销员……但谁也没有料到，这个仅仅高中毕业的打工妹，10年后办起了考研培训班，成为在上海、成都设有分部、学费年收入达500万元的重庆点金学校的老板。

1976年出生于重庆奉节县新政乡的黄华，由于家境贫寒，初中毕业后差点辍学。为了解决念高中的学费，黄华在学校附近摆了一个菜摊，借钱请了一个比她大3岁的姐姐为她看摊。就这样，她靠卖菜的收入读完了高中。之后，由于没有钱上大学，16岁时，黄华便开始了她的打工生涯。

不过，在艰难的打工生涯中，黄华一直没有放弃对知识的渴求。为了能挣钱参加自考，黄华曾推销过水果，她每天都要推着车到很远的郊区去进货，然后拉到城里去

