

推銷成功的 巧妙策略

金文經營
管理叢書
編委會編

超級推銷員的成功秘訣



金文圖書公司出版

推銷成功的巧妙策略

主 編 ☐ 金文經營管理叢書編委會

發行人 ☐ 李月容

出版者 ☐ 金文圖書有限公司

發行所 ☐ 金文圖書有限公司

地 址 ☐ 臺北市復興南路二段 112 號三樓

電 話 ☐ 7721892・7027833・7027936

郵發帳號第 0108250-9 號 金文圖書有限公司

印刷廠 ☐ 東雅印製廠有限公司

電 話 ☐ 3084886

出版登記證 ☐ 行政院新聞局局版臺業字第 1459 號

初 版 ☐ 中華民國七十三年十二月

定價：**110元** 著作權所有・不准翻印



推銷成功的巧妙策略

—超級推銷員的成功秘訣—

金文經營管理叢書編委會主編

金文圖書有限公司印行



序

同樣都是人，也同樣做推銷工作，為什麼有些推銷員能獲得令人驚訝的業績？那是因為他們擁有成功的秘訣。如果我們能得到這些秘訣，並努力去實踐，也同樣可以成為超級推銷員，能獲得很高的收入和過著幸福的生活。

——只要花一點點的代價，和少許的時間，本書就可以使你成為一流的推銷員。

我年輕的時候，就奉守着「如果要做一流的推銷員，就要和一流的推銷員來往；如果要獲勝，就要和經常勝利的人來往；如果要成功，就要和經常成功的人來往」的法則。由於和許多一流的推銷員在一起，能吸收他們成功的秘訣，使我在短時間裡成為一流的推銷員。

我從認識的一流推銷員裡，選出我最尊敬的E先生和N先生，向各位讀者介紹他們成功的秘訣，因而有「超級推銷員」這本書的誕生。

本書和其他介紹一流推銷員的書，有三點不同：

第一、本書所介紹的超級推銷員，是從許多一流推銷員中，嚴格挑選出來的。

第二、本書不是沒有推銷經驗的作家或記者所寫的，而是連續十六年，獲得N汽車公司業績寶座的推銷員，用他實際的經驗及敏銳的觀察力，為各位讀者公開超級推銷員的秘訣。

第三、作者花了相當長的時間，和一位超級推銷員一起做推銷訪問，仔細觀察他和顧客的談話，才了解他如何打動顧客的心。作者能夠親自了解這位超級推銷員的推銷情形，所以能體會出超級推銷員的真諦。

作者做過二十餘年的推銷工作，也曾獲得最好的業績。但作者絕不因此而自滿，因為天外有天、人上有人啊！確實也有一些超級推銷員的業績及推銷技巧，令作者衷心佩服。

他們想要達到人生目標的意志，比一般推銷員更強烈。「推銷十則」中的第六則——「預定很高的人生目標，並且下定決心，無論如何一定要完成，對人生目標的執着，能使軟弱的自己成長、茁壯」。他們和那些一天蹉跎一天的及時行樂者，完全不同。他們的人生目標永遠在心中盤旋，一刻也忘不了，所以能汲汲於工作，因此，難免被一般人譏為瘋

子。但是不斷的努力，使他們愈來愈接近成功。

超級的推銷員，經常會創造一些異想天開的戰術，來獲得更好的業績。當然，這種創造力並不是每個人都有，但是如果能效法他們的工作態度，就算無法創造新技巧，也一定能改良舊的戰術。因為專心於工作的精神，就是他們創造力的泉源。

作者對於他們很多的經歷，都留有深刻的印象，將在本書中一一介紹。這裡，先說明一點，即一流的推銷員，對於顧客的拒絕，一定要能處之泰然，不怕任何的打擊。

所謂一流推銷員，就是比別人遭到更多侮辱的人。他們比一般的推銷員遭到更多顧客的拒絕、嚐過更多的失敗滋味。但是，他們能在挫折中向前邁進。

他們並非一開始就成為一流的推銷員，而是和一般的推銷員一樣，遭遇過許多顧客的冷酷拒絕；可是他們能咬着牙度過難關。各位讀者如能效法他們堅苦卓絕的精神，鼓起勇氣，為達到目標而奮鬥，最後必能獲得勝利的寶座。

最後，我再衷心的向這兩位超級推銷員說聲謝謝，感謝他們的協助，使我能實際了解他們的推銷訪問情形。在此，謹祝他們今後工作愈來愈順利。

目錄

序

第一章 成功的推銷說詞創造了最高的推銷業績

1 推銷二個月後，就成為全國第一的推銷員

◆從一個推銷高峯再創另一個高峯

◆強者的標幟在腳底

繭的秘密

不斷的與繭奮鬥

只有第一名才是勝利者

◆在夢裏所發明的推銷說詞

夢中訪問了七家

三

一六

一八

一八

二〇

二〇

二二

二五

二六

二七

不可忘記研究推銷說詞的艱苦.....二九

2 推銷成功的條件.....三三

◆重視工作的步調.....三三

有吃午餐習慣的人，無法成爲最好的推銷員.....三三

最好的推銷員是受到顧客最多侮辱的人.....三五

因前輩的教誨而感動.....三六

重視工作的步調.....三八

◆忍耐長時間的工作.....四〇

一年三百六十五天都不休息.....四〇

長時間的工作就是秘訣.....四一

做一個最好的推銷員必須戰勝自己.....四三

走路的速度和銷售額成正比.....四五

◆一流推銷員和差勁推銷員之間的差異.....四六

不可有「不景氣」的觀念.....四六

沒有播種，那有收穫.....四七

具有忍受被同事厭惡的勇氣.....四九

譴責自己而不可安慰自己.....五一

3 打開心牆與大門的秘訣.....五三

◆理想的推銷戰術.....五三

牛奶糖、香蕉戰術.....五三

攻破對講機的戰略.....五五

看手相的方法.....五七

◆推銷的技巧.....五九

強迫推銷會產生反效果.....五九

消除對方的警戒心，是成功的第一步.....六一

幽默是接近顧客的特效藥.....六三

以客人的立場來從事推銷.....六五

4 實例介紹，對付客人拒絕時所使用的說服說詞.....六七

◆「若不和先生商量一下，將無法作決定」(1).....六七

◆「若尚未和先生商量，則無法決定」(2).....七四

◆對付說：「小孩還小，現在談這問題還早」的客人.....七八

◆對付說：「不看這本書，也不需要這本書」的顧客.....八一

◆對付說：「只看樣品還是不能決定，我希望看到實際商品」的顧客.....八四

◆假如顧客說：「這東西太貴了，讓我考慮考慮」的話.....八五

◆增加說服力的比喻法.....八七

5 分析珍貴的推銷說詞.....九二

以柔克剛的說服法.....九二

◆四十分鐘就推銷成功.....九四

不斷被顧客拒絕.....九四

如「重型戰車」一樣强有力的推銷說辭.....一〇六

能不能和顧客訂定契約只看能不能夠應付「拒絕的話」.....一〇九

◆推銷說辭的秘訣.....一一一

不要光用嘴巴來說服，而是要用自己的心來說服.....一一一

與其說是推銷商品不如說是推銷理想.....一二三

使顧客的心發生共鳴的推銷說辭.....一一四

幽默的話題是最好的潤滑油.....一一六

控制好推銷結束的時間.....一一八

預防取消合約的要領.....一二〇

第二章 如何增加業績的推銷技巧.....一二三

1 推銷精神.....一二五

◆和強敵比賽.....一二五

汽車推銷員的障礙.....一二五

挖角強敵.....一二七

爲了獲得王座的激烈攻防戰.....一二九

◆向體力的界線挑戰.....一三三

做一般人的工作只能有一般人的業績……………一三三

事務留待深夜時處理……………一三六

要選擇家庭還是工作……………一三七

2 成爲最好的推銷員的秘訣……………一四二

◇推銷戰術……………一四二

攻佔敵人的地盤……………一四二

人事調動是千載難逢的機會……………一四四

雜務會妨礙工作……………一四五

完善的售後服務是推銷秘訣……………一四七

深夜的一小時是構想的泉源……………一四八

◇一年出售四百輛汽車的支柱(1)……………一五〇

節約時間的新郵寄廣告戰術……………一五〇

共同銷售成功的秘訣……………一五三

新進推銷員的教育方法……………一五七

◆一年出售四百輛汽車的支柱(2).....一六〇

接近操縱公司的大人物.....一六一

如何和有決定權的人打交道.....一六二

受到現場工作人員的歡迎最重要.....一六六

成熟的果實自然會掉下來.....一六八

3 忙碌的工作是否會破壞家庭.....一七一

◆太太的意見.....一七一

妻子的功勞.....一八〇

第三章 連續十六年保持推銷第一的寶座，他令人

驚歎的自我訓練.....一八二

1 向時間挑戰.....一八四

◆迅速就是推銷員的生命.....一八四

能夠把握時間的人可以獲得一切.....一八四

一般的推銷員經常是到處做推銷活動.....一八六

和時間比賽.....一八九

◆能夠控制時間的人就能成功.....一九一

一大早就上班，工作效率會增加一倍.....一九一

節省時間的方法.....一九二

使自己成為從早到晚都有精力工作的人.....一九四

利用馬錶控制時間.....一九五

真正的一流推銷員的家庭是什麼樣子？.....一九七

2 成功的因素.....二〇一

要玩還是要成功.....二〇一

喝酒時要想一想別人正在費力的工作.....二〇三

工作是最好的遊戲.....二〇五

擁有大目標.....二〇六

3 善用時間的方法.....二〇八

◆利用錄音機處理工作.....二〇八

效法偉人.....二〇八

同時處理工作其一——爲了身體的健康，早晨五點起床快走一個小時.....二〇九

同時處理工作其二——利用錄音.....二〇九

注意顧客所關心的事項.....二一〇

推銷員的水準和顧客的水準成正比.....二一二

利用錄音機讀書可以節省時間.....二一五

成功的要訣.....二一六

◆理想的推銷技巧.....二一八

小心浪費了時間.....二一九

開車時也可以發現顧客.....二二一

在家裡也要經常同時處理數件工作.....二二三

同時處理工作其三——在早晨快走一小時的運動時間裡，把名片夾在路邊和

停車場的汽車上，及家庭的信箱裡.....二二六

同時處理工作其四——分送再訪問的名片.....二二六

使顧客留下深刻印象的方法.....	二二七
奇異的橡皮章戰術.....	二三〇
我的名字擊退了對手.....	二三三
小吃店的免洗筷子上，也可以蓋上印章.....	二三五
安於現狀的人會失敗.....	二三六
同時處理幾項工作其五——早上五點起床來鍛鍊自己.....	二三七
4 學習超級推銷員的秘訣.....	二四〇
◆不可成爲井底之蛙.....	二四〇
向最好的推銷員學習秘訣中的秘訣.....	二四〇
學習別人的優點才會成功.....	二四四
◆令人驚訝的一群超級推銷員.....	二四七
吸收成功的秘訣.....	二四七
推銷工作勝過任何一種工作.....	二四八
熱衷於工作.....	二五一
一小時訪問一百家.....	二五二