

汇集世界顶级推销



NLIC2970627638

员自我修炼红宝书

优秀

推销员

要读的 15本书

武敬敏 主编

《世界上最伟大的推销员》：品质第一，握紧优秀的号码牌

《卓越销售的7个秘诀》：掌握客户需求，一步步迈向成功

《贝特格无敌推销术》：敲开“拒绝”的门



SALESMAN

中国物资出版社

优秀

推销员

要读的
15本书

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

优秀推销员要读的 15 本书 / 武敬敏主编. —北京: 中国物资出版社, 2010. 1
ISBN 978 - 7 - 5047 - 3242 - 2

I. 优… II. 武… III. 推销—基本知识 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 190555 号

策划编辑 王秋萍

责任编辑 王秋萍

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香 梁 凡

中国物资出版社出版发行

网址: [http: / /www. clph. cn](http://www.clph.cn)

社址: 北京市西城区月坛北街 25 号

电话: (010)68589540 邮编: 100834

全国新华书店经销

三河市西华印务有限公司印刷

开本: 710mm × 1000mm 1/16 开 印张: 16.5 字数: 245 千字

2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5047-3242-2/F · 1279

印数: 00001—11000 册

定价: 29.80 元

(图书出现印装质量问题, 本社负责调换)



面对激烈的市场竞争，销售已经成为企业发展中非常重要的一环，因为销售业绩的优劣直接关系到企业效益的全面提升或者下滑。企业希望通过最有效的销售快速打开市场，在市场上赢得份额。显然销售是打开市场的一种魔术手段，而销售是需要推销员来进行的，因此推销员的地位和关键性作用就凸显出来了。

在销售的过程中，我们如何才能成为一名优秀的推销员，创造出不凡的业绩呢？一名伟大的推销员告诉我们：“要想成为一名优秀的推销员，就要具备良好的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等，而这所有的一切都可以从书籍中汲取。”通过阅读，我们可以积累销售所需要的专业知识，还可以培养推销员所需要的素质和修养。在阅读书籍的时候，积极思考，把学习到的知识和理论运用到实际的推销过程中去，就会创造出卓越的业绩。

我们都知道，不管是在哪个领域都有值得我们学习的榜样，我们要学习他们成功的经验。善于借鉴他们的经验，才能帮助我们缩短摸索的过程，让我们走向成功。为此，我们精选了15本书，从中提取精华，给想成为优秀推销员的人以力量。

《世界上最伟大的推销员》，这是一本值得每个推销员读的书，在作者



的思想智慧、人生传奇的引领和感召下，我们也能从平凡走向卓越，从而把自己打造成最优秀的推销员，改变自己的人生和命运！

《首席推销员的习惯》，本书全面揭示了成为首席推销员所应具备的良好职业习惯和53种实用方法。要想成为一名优秀的推销员，需要充分吸收本书提供的养分。

《卓越销售的7个秘诀》，本书会教你如何在销售中越战越勇，教你如何做一个卓越的销售者。要以了解客户的需求为导向，在优秀销售员经验的引导下，满足客户的需求，一步步取得客户的信赖，轻而易举拿到订单。

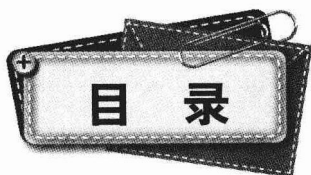
《只有更好——托尼·高登的成功之路》，书中托尼总结了销售成功的主要因素：努力工作、知识、与人沟通的技巧。突出强调了优秀推销员要有一种自我超越的意识，要在心态、学识、能力上高标准地要求自己，这样才能从平凡走向卓越。

此外，还有《一生的护照：终身学习与未来社会的个人生存》、《到有鱼的地方钓鱼》、《一分钟说服：世界上最棒的推销话术》、《影响力》、《用脑拿订单：销售中的全脑博弈》、《摇钱树：锁定高利润客户》、《如何成交》、《让客户主动来敲门》、《贝特格无敌推销术》、《推销员的三条金律》、《原一平给推销员的十一个忠告》。这些书将从优秀推销员的实践经验出发，深入浅出地将世界上伟大推销员的经验介绍给大家。

我们在阅读本书的过程中，不但可以学习成功者的经验，还可以获得新知。这些伟大推销员的人生智慧和成功之道、销售方法和技巧，将会给无数的推销员提供良好的参考范本，从而改进他们的销售习惯和方法，迅速提升他们的推销能力和业绩，进而让他们从平凡走向伟大，创造出更加卓越的业绩，也为他们的推销生涯锦上添花。

编者

2009年12月



《世界上最伟大的推销员》

品质第一，握紧优秀的号码牌

保持热忱态度，创造销售奇迹	002
坚持不懈，直至成功	005
带上勇敢去推销	009
信心是推销成功的第一把钥匙	012
诚信是推销成功的加速器	016

《一生的护照：终身学习与未来社会的个人生存》

用一生的学习来提高自己的修养

微笑可以换取黄金	020
保持你的幽默感	023
赞美，全球畅通无阻的通行证	026
尊重客户，就是尊重自己	030
不要吝啬，与他人分享成功	033



《首席推销员的习惯》

好习惯赢得客户的心

选择合适的时间和地点	038
出色的仪表吸引客户的眼球	041
从来不冷落你的客户	044
让老客户帮你去拓展新客户	048
将负责进行到底	052

《到有鱼的地方钓鱼》

高效探寻，挖掘准客户

在人海中寻找准客户	056
因人而异寻找准客户	059
建立准客户连锁超市	062
压力推销，拿下准客户	066

《卓越销售的7个秘诀》

掌握客户需求，一步步迈向成功

利益陈述，打开客户心扉	072
突出产品的独特之处以打动客户	075
善用FAB技巧，取得客户信任	078
记录与客户交流的信息	081

《一分钟说服：世界上最棒的推销话术》

张扬语言的魅力，把握说服的技巧

好的开场白拉近与客户之间的距离	086
“五步走”帮你轻松成功预约	089

产品介绍要通俗易懂：世界上最棒的推销话术	092
最好的表达方式是提问	095
用语言魅力促使成交	099

《影响力》

用影响去征服，让客户乖乖地在订单上签字

发挥影响，让客户相信你	104
献上小礼物，互惠原理的应用	107
投其所好，吸引客户	111
抓住从众心理，拿下订单	115
完美的道别彰显推销魅力	118

《用脑拿订单：销售中的全脑博弈》

全脑博弈销售，不漏掉每个订单

右脑深入，挖掘客户的真正需求	122
开动大脑，主动创造客户新需求	125
左脑上阵，在价值上做文章	128
全脑上阵，树立客户的危机意识，拿到订单	131

《摇钱树：锁定高利润客户》

抓住大客户，让财富滚滚而来

建立专家印象，说服大客户	136
经营好人脉，开发高回报的客户	139
不时转换策略，抓紧大客户	142
压倒对手，赢得大客户	146



《如何成交》

失败一定有原因，成功一定有方法

最后期限法，让客户不再犹豫	150
误导试探法，帮你成功拿下客户	153
读懂弦外之音，“将话就话”拿下订单	157
重视人际关系，让销售不再难	161
让客户动起来	165

《让客户主动来敲门》

自主推销，换位思考

示范产品功能，迷住你的客户	170
设身处地为客户着想	173
提供更好的服务，吸引客户	177
赢得信赖，帮你拿到更多订单	180
让客户自己拿起签单的笔	183

《贝特格无敌推销术》

敲开“拒绝”的门

优秀推销，从吃闭门羹开始	188
成功解除“异议拒绝”	191
做好拒绝准备，在僵局中发现机会	194
以迂为直，跨越障碍	198
认可客户意见，让拒绝变成接受	201

《推销员的三条金律》

聆听，成功靠近客户的心

聆听，是对客户的尊重	206
聆听，成功沟通的关键	209
聆听辅以询问，全面收集信息	212
重视客户的抱怨	215
善于聆听的人更受客户欢迎	218

《原一平给推销员的十一个忠告》

站在巨人的肩膀上前进

细节问题不容忽视	222
不能以貌取人，平等看待每个客户	225
和客户保持联系，重视定期沟通	228
建立客户档案，锁定销售目标	231
将快乐传递给每位客户	234

《只有更好——托尼·高登的成功之路》

带你从平凡走向卓越

挖掘潜质，圆自己的推销梦	238
让行动成为你成功的“催化剂”	241
忘记过去，积极主动地面对一切	244
时时充电，明天会更好	248
完美推销，赢得长期合作	251



《世界上最伟大的推销员》

品质第一，握紧优秀的号码牌

《世界上最伟大的推销员》这本书由一则感人肺腑的传奇故事开始：一个名叫海菲的牧童，从他的主人那里幸运地得到了十张神秘的羊皮卷，遵循卷中的原则，他执著创业，最终成了一名伟大的推销员。作者奥格·曼狄诺在书中介绍了世界上最伟大的推销员的人生智慧、成功之道、销售方法和技巧。这是一本值得所有推销员读的书，在作者讲述的思想智慧、人生传奇的引领和感召下，我们也能从平凡走向卓越，把自己打造成最优秀的推销员，改变自己的人生和命运！



保持热忱态度，创造销售奇迹

销售行业中潜藏着发展才能、提高地位的机会。只要能充分发挥自身的热情，你就会成为一名优秀的推销员，会在销售的事业中创造一个又一个奇迹。你只要具备了热忱，就能在销售路上获得成功！

《世界上最伟大的推销员》的主人公——牧童海菲，从主人手中得到了十张神秘的羊皮卷，遵循卷中的原则，凭借自信和坚持，赢得了人生的无数胜利后，爱上了推销的工作。凭借对这一工作的热爱和满腔的热忱，他通过自己的积极努力，终于成为世界上最伟大的推销员，创造了伟大的销售奇迹。

海菲的成功告诉我们，热忱是事业成功和生活幸福的源泉。

热忱给我们以智慧，比尔·盖茨说：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来巨大的影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”

热忱给我们以灵感，牛顿从司空见惯的苹果落地现象中发现了万有引力定律。

热忱给我们以力量，贝多芬在耳朵失聪的情况下奏响美妙的乐章。

热忱能使我们更加努力，更加快乐地去工作，享受工作的乐趣！

每个人内心深处都有火一样的热忱，却很少有人将自己的热情释放出来，大部分人都习惯于将自己的热情埋藏在内心深处。

如果不能使自己的身心都投入到工作中去，那么你无论做什么工作，都只能沦为平庸之辈，做事马马虎虎，只能在平平淡淡中了却此生。如果是这样，



你的人生结局将和千百万的平庸之辈一样。为了改变我们平庸的人生，让我们从平凡走向卓越，我们要向推销员帕克那样充满热情地去工作。

著名人寿保险推销员帕克在与同伴分享成功经验时，对自己的成功做了充分诠释：“我认为，对销售的热忱是决定我成功的最关键的因素，我以前也曾被人骂作懒惰的家伙，但自从我决定以火热的热情来对待自己的工作，事情开始有了变化。那时，我还是一名职业棒球运动员。刚转入职业棒球界不久，我就遭到了有生以来最大的打击——我被开除了。理由是我打球无精打采。老板对我说：‘小伙子，离开这儿后，无论你去哪儿，都要振作起来，工作中要有生气和热情。’这是一个重要的忠告，虽然代价惨重，但还不算太迟。于是，当我进入纽黑文队时，我下定决心在这次联赛中一定要成为最有激情的球员。

“从此以后，我在球场上就像一个充足了电的勇士。掷球是如此之快、如此有力，以至于几乎要震落内场接球同伴的手套。在烈日炎炎下，为了赢得至关重要的一分，我在球场上奔来跑去，完全忘了这样会很容易中暑。第二天早晨的报纸上赫然登着我们的消息，上面是这样写的：‘这个新手充满了激情并感染了我们的小伙子们。他们不但赢得了比赛，而且看来情绪比任何时候都好。’那家报纸还给我起了个绰号叫‘锐气’，称我是队里的‘灵魂’。三个星期以前我还被人骂作‘懒惰的家伙’，可现在我的绰号竟然是‘锐气’。

“于是我的月薪从25美元涨到185美元。这并不是因为我球技出众或是有很强的能力，在投入热情打球以前，我对棒球所知甚少。除了‘激情’还有什么能使我的月薪在10天内上升7倍呢？

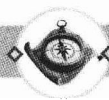
“退出职业棒球队之后，我去做人寿保险推销工作。在10个月令人沮丧的推销之后，我被卡耐基先生一语惊醒。他说：‘帕克先生，你毫无生气的言谈怎么能使大家感兴趣呢？’于是，我决定以我加入纽黑文队打球的激情投入到做推销员的工作中来。有一天，我进了一个店铺，鼓起我的



全部热情试图说服店铺的主人买保险。他大概从未遇到过如此热情的推销员，只见他挺直了身子，睁大眼睛，一直听我把话说完，最终他没有拒绝我的推销，买了一份保险。从那天开始，我真正地开始推销工作了。在12年的推销生涯中，我目睹了许多推销员靠热情成倍地增加收入，同样也目睹了更多人由于缺少热情而一事无成。”

要想做一名优秀的推销员，就要像帕克那样以火焰般的热忱，充分发挥自己的特长，那么不论遇到怎样的困难，都不会觉得工作辛苦。热情对于销售人员有着重要的意义，它能够让我们在平凡中做出不平凡的业绩，能够让我们更有激情地去面对我们的每个客户，能让我们介绍产品的时候更加热心、专注。如果我们能充满热情地去做最平凡的销售工作，就能成为最优秀的销售人员；如果以冷淡的态度去做最重要的工作，就只能成为一个平庸的职员。

所以，在销售行业中潜藏着发展才能、提高地位的机会。只要能充分发挥自身的热情，你就会成为一名优秀的推销员，会在销售的事业中创造一个又一个奇迹。你只要具备了热忱这个必备的条件，就能获得成功，在销售路上飞黄腾达！



小贴士

热情，让你的推销不再难。保持旺盛的热情，就是你推销生涯中一笔难得的财富。怎样才能保证你有难得的热情呢？需要做到以下几点：

1. 不要忘记你从事推销事业的初衷，淡看拒绝和困难。
2. 找一些能充电的地方，让自己更有激情和自信。比如参加一些培训等。
3. 看书和听录音带，寻找激励自己的动力。听成功者演讲也是一种必不可少的方法。

坚持不懈，直至成功

当你长时间辛苦劳作没有得到丰硕的回报时，你是不是产生了厌倦？很多成功只在转念之间，当你感到厌倦、气馁、想要放弃的时候，其实成功一直在不远处看着，你已经努力做好，剩下的只要努力坚持。心态决定未来，只要你有恒心，成功就属于你！

“羊皮卷”故事中的少年海菲得到主人的十张羊皮卷的商业秘诀后，孤身一人骑着驴子来到了大马士革城，沿着喧嚣的街道，他心中充满了疑虑和恐惧，尤其是曾经在伯利恒小镇上推销那件袍子的挫败感笼罩着他，他突然想放弃自己的理想，想大声地哭泣。但此刻，他的耳畔响起了主人的声音，“只要决心成功，失败永远不会把我击垮”。

于是，他大声呐喊“我要坚持不懈，直到成功”。

带着热忱的心步入销售行业的大门，你渴望成功，渴望回报。丘吉尔告诉你：“成功秘诀有三个：第一，决不放弃；第二，决不、决不放弃；第三，决不、决不、决不放弃！”

要想成为优秀的推销员，就需要坚持不懈的精神品质。

推销某品牌汽车突破百万元的小王忘我地工作了3年，尽管客户时常光顾，工作业绩还算不错，但他总有一种强烈的不安感。

“难道我就这样继续生活吗？推销员的生涯能够保障我的未来吗？”这是对人生观、职业观的迷惘，是对未来的不安。

推销员的实际成绩是与其意志的强弱成正比的。如果总认为自己“不



行”，那么，“不行”就会成为现实。

“什么？我就不信在今后两个月中，推销额达不到100万元！这个目标也不是很高啊！”如果能下定这样的决心，那就一定能实现。

已经是年终了，可是小王这些天的推销额仍旧是零。就在这天回家的途中，他对天发誓：“坚持，坚持，一定要坚持到底！否则我的目标就要泡汤了。”

正是出于这种对目标的自我激励和坚定不移的信念，到最后的期限时，小王竟一口气推销出了5辆汽车。就此，有人询问他：“您能稳定提高推销业绩的窍门是什么？”

“用红笔把推销目标醒目地写在笔记本或纸条上，贴在厕所、枕边、饭桌上，使自己时时刻刻感受到推销目标的压力。”这是他的回答。

可见，坚持不懈的精神对于成功推销具有很重要的价值，那么怎样做才能在推销中坚持不懈呢？一位推销大师在即将告别他的推销生涯的时候做的一个演说，给了我们答案。

舞台的正中央吊着一个巨大的铁球。为了这个铁球，台上搭起了高大的铁架。

已经年迈的推销大师在人们热烈的掌声中走了出来，这时两位工作人员抬着一个大铁锤，放在推销大师的面前。主持人对观众说：“请两位身体强壮的人，到台上来。”好多年轻人站起来，转眼间已有两名动作快的跑到台上。

老人和蔼地对两位年轻人说：“请你们用这个大铁锤，去敲打那个吊着的铁球，直到把它荡起来。”

一个年轻人拿起铁锤，拉开架势，抡起大锤，全力向那吊着的铁球砸去，一声震耳的响声，那吊球动也没动。

另一个人接过大铁锤把吊球打得叮当响，可是铁球仍旧一动不动。



老人从上衣口袋里掏出一个小锤，然后认真地面对着那个巨大的铁球。他用小锤对着铁球“咚”地敲了一下，然后停顿一下，再一次用小锤“咚”地敲了一下。人们奇怪地看着，老人就那样一下接一下地敲着。

大概在老人进行到40分钟的时候，“球动了”！刹那间会场上鸦雀无声，人们聚精会神地看着那个铁球。吊球在老人一锤一锤的敲打中越荡越高，它拉动着那个铁架子“轰、轰”作响，它的巨大威力强烈地震撼着在场的每个人。

老人开口讲话了，他只说了一句话：“在成功的道路上，如果你没有耐心去撬开成功之门，那么，你只好用一生的耐心去面对失败。”

实际上，很多推销员做事没有耐心，这就很难保证他们在推销的事业上获得成功。因为任何一件事的成功都不是偶然的，它需要你耐心地坚持。同样，一个推销员如果做事不坚持，他就很难看到成功，因为他在成功到来之前就放弃了。

一个人的毅力决定了他在面对困难、失败、挫折、打击时，是倒下去还是屹立不倒。一个推销员如果想把工作进行到底，单单靠着一时的冲劲是不行的，还需要毅力方能成事。具有毅力和耐心的推销员，不达目标决不罢休。

世界潜能大师博恩·崔西曾说过：“现在世界上大部分的人都处在没耐心的状态下，许多人做行销、做推销有一个非常奇怪的习惯：东边有一只兔子，去追；西边有一只兔子，去追；南边有一只兔子，也去追；北边有一只兔子，还去追。追来追去，一只兔子也追不到。所以，成功永远只有耐心不耐心的问题，要成功就要坚持去追一只兔子。”因此，要想成为一个优秀的推销员，在日常工作中需要培养自己坚持的品质，养成耐心做事的习惯，这样就可以为你成功拿到订单做一个很好的铺垫。