

SECRETS OF  
THE GREATEST SALESMEN  
IN THE WORLD

推销之神  
全集



最伟大推销员的成功心经 伴你掌握推销内在规律

[美] 奥里森·马登 等 / 著



中国发展出版社

# 推销之神

## 全集



[美]奥里森·马登 等 / 著

刘树林 / 编译

中国发展出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

推销之神全集/ (美)奥里森·马登等著;刘树林编译. —北京:中国发展出版社,2003.9(2006.1重版)

ISBN 7-80087-680-2

I. 推… II. ①奥… ②刘… III. 推销-经验 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 079299 号

书 名: 推销之神全集

原 著 者: (美)奥里森·马登等

编 译 者: 刘树林

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街 16 号 8 层 100037)

标准书号: ISBN 7-80087-680-2/F·424

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 北京铁建印刷厂

开 本: 1/16 720×1000mm

印 张: 25

字 数: 420 千字

版 次: 2006 年 1 月第 2 版

印 次: 2006 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 26.80 元

联系电话: (010)68990692 68990682

网 址: <http://www.developress.com.cn>

---

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

# 目 录



## C O N T E N T S

### 第一篇 推销改变你的一生

1 把自己推销给自己	2
2 把自己推销给别人	9
3 建立一种自信和勇气	13
4 培养一种积极的态度	18
5 推销自己但不要出卖自己	23
6 恒心的代价	28
7 微笑的魅力	32
8 承诺的力量	40
9 说真话而不要欺骗顾客	45
10 让客户在一种愉快的心情下购买	53
11 以什么样的态度接待顾客	57
12 如何面对初次见面的客户	60
13 倾听他人讲话的艺术	64
14 如何收集潜在顾客的信息	68
15 奇妙的 250 法则	71
16 别让到手的客户跑掉	74





## 第二篇 永不失败的成功定律

17 做一个自求进步的人	82
18 为明天做准备	88
19 紧紧抓住向上的机会	95
20 不要把前途留在后面	99
21 成功比失败省事	105
22 驶向正确的航道	113
23 往前冲的力量	120
24 敢于知难行易	125
25 点燃激励之火	130
26 改变命运的航道	133

## 第三篇 做一个最受欢迎的人

27 如何寻找客户	140
28 建立准客户卡	148
29 注重外表与服饰	151
30 约见准客户的技巧	153
31 慎重选定访问的时间	156
32 谈话的基本技巧	158
33 让你的声音富有魅力	162

C O N T E N T S

34 话说一半的技巧	165
35 充满挑衅的说话术	169
36 客户忙而不见怎么办	171
37 如何面对傲慢无礼的准客户	174
38 不要勉强客户投保	180

#### 第四篇 无所不能的推销法则

39 优秀的推销员需要训练	184
40 给人留下一种良好的印象	189
41 推销中的谈话或陈述	193
42 赢得友谊和获得业务的策略	197
43 适当估价潜在的顾客	202
44 如何在推销中发挥暗示的作用	205
45 帮助顾客买东西	207
46 应对和预防顾客的拒绝	212
47 当你遇到挫折的时候	215
48 直面拒绝	218
49 品格和毅力是成功的资本	223
50 推销员应具有健康的体魄	230



## 第五篇 你也能成为推销赢家

51 推销——一个令人骄傲的职业	238
52 友善亲切的态度	246
53 穿着得体而有个人风格	249
54 善用直觉	251
55 握手的奥妙	253
56 打破僵局	256
57 深入了解顾客	258
58 沉默是金	263
59 学会表达热诚和展示技巧	265
60 站在顾客的立场做推销	268
61 如何做成交易	270
62 顾客永远是对的	274

## 第六篇 决定成交的习惯与错误

63 习惯一：处处表现出让人信赖	278
64 习惯二：不可浪费客户的时间	280
65 习惯三：别让大好机会乱了阵脚	283
66 习惯四：调整既有的产品或服务	284
67 习惯五：初次拜访时约好下次的时间	286



C O N T E N T S

68	习惯六:表现出自己的热忱	288
69	习惯七:对顾客讲实话	290
70	习惯八:把机会让给别人	292
71	习惯九:敢于承担责任	294
72	习惯十:保持幽默感	296
73	错误一:对推销没有爱到最高点	298
74	错误二:没有设身处地为客户着想	300
75	错误三:心不在焉	302
76	错误四:与老客户失去联络	304
77	错误五:不能有效地规划每一天	306
78	错误六:没有站在客户的角度思考	308
79	错误七:低估客户	310
80	错误八:急于成交	312
81	错误九:订单迷惑症	314
82	错误十:欠缺必胜的竞争心理	316

## 第七篇 推销致胜的秘诀

83	激发顾客购买的心理战术	320
84	辨别顾客类型并采取相应的战略	325
85	上门推销的要点	338
86	使顾客同意购买的有效方法	340
87	保持沉默也能见效	353
88	应对顾客拒绝的秘诀	355







## 第八篇 最伟大推销员的故事

89	怀抱满腔热情	360
90	在比佛利山销售百万豪宅	363
91	诚挚地倾听	368
92	让你的满意客户为你进行推销	371
93	令人惊喜的礼物	374
94	如何推销铁路旁的待售屋	376
95	见风转舵	379
96	当你第一次没有成功的时候	383
97	目标明确	385
98	从小果实到大橡树	389



# 第一篇

## 推销改变你的一生



---

乔·吉拉德 全球第一汽车推销员，因售出 13000 多辆汽车创造了商品销售最高纪录而被载入吉尼斯大全，曾经连续 15 年成为世界上售出汽车最多的人，其中 6 年平均售出汽车 1300 辆。

---



# 1

## 把自己推销给自己



我们每个人都是推销员,也许你会说,我现在是一位教师(医生、律师……),我怎么也不会去从事推销。不,你的这种观点有些偏颇。其实,推销并不完全是向他人兜售商品,我们每个人都是推销员,推销在我们的生活中无所不在,试想想类似下面的情形:

- 当一个小孩试图说服母亲,要母亲让他多看一小时电视时,他便是在推销。
- 一个女孩暗示男朋友说,她较喜欢看文艺片,而不喜欢看曲棍球赛,这时她也在推销。而当他试着说服女朋友改变主意去溜冰时,他也是在推销。
- 一个十几岁的孩子,在周末晚上向他爸爸借车用时,也要进行一种推销。
- 当一位公司职员要求老板加薪时,他也是在推销。
- 当一位母亲要自己的小孩多吃蔬菜,并大力强调其好处时,她也是在推销。

.....

无论你现在正从事何种职业,无论你现在身居何处,无论你正在做什么事情,你都在忙着进行一种推销。或许你未曾察觉到这点,但事实的确如此。





## 首先把自己推销给自己

我最为感激母亲教给我的道理。我和父亲之间的冲突一直清晰地印在他的脑海里。在父亲的眼里,我绝对成不了什么大器。因此可以说,要不是母亲,我可能真的一事无成。

我是一个出生于意大利西西里岛的孩子,成天沿街卖报,在酒吧里替人擦鞋,除了在街上所学的之外,似乎没有什么可指望了。当时我真的有点相信父亲的断言了,开始变得有些自暴自弃。在这千钧一发之际,幸好母亲并没有相信父亲所下的论断,她几乎花了大半辈子的时间和心血,将我培养成为一位世界一流的人物。她总是向我强调自我推销的重要性,并且要我自尊自重。

在你成功地把自己推销给别人之前,你必须首先 100%地把自己推销给自己。你必须相信自己,对自己充满信心。也就是说,你必须完全认清自身的价值。

我们每个人在世界上都是独一无二的,世界上只有一个你。这也是我的母亲教给我的道理,我还记得母亲曾握着我的手,微笑着说:“吉拉德,世界上没有任何一个人和你一样。”我对母亲有着一种更加深厚的爱,并深信母亲所告诉我的一切。

我的邻居家有一对双胞胎兄弟,他们长得真是一模一样,就连他们的母亲有时也分不出这对兄弟。但他们果真如此完全一样吗?在我搬家数年后,我碰巧和一位联邦调查局的朋友见面时提到这对双胞胎兄弟,这位官员告诉他说:即使是双胞胎,也绝不会完全相同。

确实如此,联邦调查局就有数百万,甚至上亿的指纹档案,而且他们都知道,在这些档案中,没有两个人的指纹一模一样。任何两个人的指纹不可能相同,将来也不可能有。

世上没有两个人有完全相同的个性,这也是一个不争的事实。从表面上看,所谓一模一样的双胞胎可能长得很像,就连他们的父母也很难辨别,但假如你试着把一个人的右半脸配到另一人的左半脸,这是绝对无法符合的。所以,世上只有一个你自己,没有一个人可以等于你,没有一个人和你的指纹、你的声音、你的特征或你的个性完全相同。从“你”这个字的最终意义来看,你是独创一格的,你是“第一号”的。现在知道了吧!那么从现在开始,你的





工作就是每天在自己的意识和潜意识里不断加强这一事实。

## 如何显现出你是 NO.1

在我的领子上,随时都佩戴着一个上面标有“NO.1”字样的饰针,我习惯戴着它,因为我是“世界第一”的推销员。即使随身不从事推销工作时,也随身戴着它。当我在大学校园内或企业里进行演讲时,也佩戴着;在我写下自己的亲身所得以惠及他人时,我仍然戴着它。我一直戴着这枚饰针,因为它再度肯定了自己的信念。它同时也响亮地向他人表明:“我已经推销给自己啦!”

很多人对我的饰针很有兴趣,在飞机上的陌生人、电视节目主持人,甚至乘同一电梯的陌路人,也通常会瞪大眼睛,不说别的,他们都问我同一个问题:“你领子上的饰针意味着什么呢?”

每当这时,我总是自豪地告诉他们:“它意味着在我的人生中,我是一个NO.1的人物。”

这句话听起来很自负,是吗?事实上一点也不。在我的一本畅销书中,有些读者认为一种以自我为中心的极端思想贯穿全书,而那些较温顺的读者则把它视为一种利己思想的人所写的一本书。其实,这些反应未免都有些偏颇,假如你自己都不相信自己是第一号人物,那别人怎么会相信你呢?所以,你首先必须注意的是,你的心中一定要具有这些信念。

现在你要做的一件事就是:就近找到一家珠宝店,为自己买一个具有“NO.1”象征的饰物。这个象征物可以和我的一样,是个别针,或者是项链、手镯、表链、戒指。然后,你要无时无刻地戴着它,在阳光或灯光的闪烁下,它将会在你眼里燃起火花,并时时提醒你:你是No.1的人物。这便是我们通常所说的鼓舞自己,向自己推销自我的部分工作。下面让我们一起来看看拳王阿里的故事吧!

自从乔·路易崛起于底特律的贫民区,而成为1937年美国拳击的重量级冠军后,从未有过另一位冠军有像穆罕默德·阿里般的勇气和冲劲。记得他在其拳击生涯中改名的事吗?他先是在1964年赢得了冠军,那时的名字凯萨斯·克莱,后来他再度以穆罕默德·阿里的名字夺取了1974年的冠军。

在休息室内,在拳击赛中,在电视电影的摄影机前,在报刊杂志上,阿里现身说法,告诉所有的人说,他是第一号的人物。他当时说的一句话“我是最



伟大的”变成了注册商标。

阿里在赛前也不忘进行自我推销，他告诉新闻界：“我将在5秒之内把对手击倒，令他招架不住。”他说这句话究竟有何目的呢？其实，他只是在自我推销而已。当他的对手听到这句话时，自信心便开始有些动摇，并且不敢肯定自己。比赛前当裁判解说规则，阿里便瞪着他的对手，像是在告诉他：“我要给你一点颜色瞧瞧！”这些都是阿里自我推销的一部分。

当阿里第一次和利欧·史宾克比赛时，他没有做好正常的自我振奋步骤，结果全世界的人都看到阿里被击败了。他失败于没有向自己推销自己，他失败于未能再度肯定自己是第一号的人物。当他第二次与史宾克对抗时，他没有忘记这一点，于是全世界的人又都看着他再度夺得世界重量级冠军的头衔。阿里果真是最伟大的！

在你的一生中，也会有各种各样对手，在你前进的道路上，会有许许多多的障碍。在拳击比赛时，如果一方被对方击倒，数至十秒仍不能站起来，即宣告被打败。而你生命中的每一时刻，就好像在进行拳击比赛，很多事情就决定于这数十秒之间。你可以是胜利者，也可能被击败。那么为什么不成为胜利者呢？这将会是一种更令人兴奋、更值得、更有趣的滋味。

其实，你不必告诉你的对手，或你的障碍，你要给他们什么颜色看看，你只要积极地告诉自己，你是最伟大的。现在马上去做吧！把视线从书本上移开，大声地对自己说：“我是最伟大的！”

请你说一遍吧！假如你现在正是一个人独处，那么就大喊几次，使整个墙都震动起来。这声音一定听起来很过瘾，不是吗？好啦，现在让我们回头再继续阅读本书。

## 喜欢你自己

所有成功的推销员，都首先学会了推销自己。推销自我虽有许多种形式，但总结起来只有一句话：学会喜欢你自己，你将更受人欢迎。

乔治·洛尼曾任美国汽车公司董事长、美国密歇根州州长。他的正直、能力和干劲广为人知。他曾在对摩门教徒的演讲中提出了下列看法：

1. 切勿在任何场所做出使自己感到羞愧的事。
2. 不必吝啬于偶尔给自己一点赞美。
3. 如此做的话，你将会高兴有自己这样的朋友。





洛尼的这三条喜欢自己的步骤真是很实际,他一直切实遵循它们,很多人目睹他把自己的技巧和经验免费地传授给他的同伴,他不只是真正地给别人推销了自己,也彻底地向自己推销了自己。

但你可别认为他没有遇到过障碍。当他首次决定出来竞选密歇根州州长时,他坦率直言:他曾为下决心竞选而祈祷过。他曾遭受传媒的揶揄和嘲弄,但是他利用这些绊脚石成为进身之阶。

## 不遭人妒是庸才

假如你持之以恒地向自己推销自己,你将会更轻松地成为世界第一的人物。但在你前行的路上,会有许多绊脚石等着你,所以你必须有所准备。我的母亲曾经就如此警告过我,告诉我往后的日子将会充满荆棘,但不要在乎它们。当你坠入他人否定你的圈套,要重新建立自己。

在我成为世界第一的汽车推销员的那一年,我所服务的汽车公司举行了一次宴会,我赢得了那份殊荣。我第一次得到那么多令人飘飘然的掌声,但我一点也没有想到,往后那些不可思议的绊脚石正等着我。

接下来的一年,我再度回到宴会上,这次掌声减少了许多。到了第三年,我在宴会上已经得不到掌声了,而是一片嘘声。我站在讲演桌前愣住了,全身瘫软无力。我朝桌子的尽头往下看,看到了妻子朱丽娅的眼里正充满了泪水。我再看看其他推销员的听众,可以感觉到他们的反应(虽然我无法确知是什么),仿佛他们是巨大的绊脚石,正挡在我迈向成功的路途中。

当我站在那儿,听推销伙伴们(他们在推销方面都不是第一流,而是二三流)的奚落和揶揄时,我突然获得了某种勇气,因为我想到另一个也遭到群众嘘声的人——泰德·威廉,他是那一时代最伟大的球员之一,平均打击率0.046。我记得每一次看台上向他响起嘘声时,他的平均打击率便提高。在我这一生中与他相仿的这个时刻,我从泰德那儿学会了如何把奚落搁在一旁,以保证自己的工作顺利进行。

所以当晚在宴会上,我把准备好的讲稿丢在一边,要求那些嘘过我的人站起来,这样我可以正式面对他们,看看他们的长相,并且感谢他们。是的,我要由衷感谢他们!

我站在这些人面前,说道:“谢谢各位,明年我还会来到宴会上。”我把第一流的微笑挂在脸上,“你们是我再次回来的动力,你们在我的油箱中加了





油,使我的马达继续转动。”

然后,我走向妻子朱丽娅,她坐在那儿低着眉头,泪珠沿双颊滚下。我问她为什么哭?她说是为了那些人嘘我而感到羞愧困窘。她流的是一种同情而又对别人表示愤慨的眼泪。

我拉起她的手说:“朱丽娅,不遭人妒是庸才,他们停止嘘我的时候,我不再是第一流的人物了。他们是在恭维我啊!”

一年又一年,我回到宴会上,每一次都会发生相同的事情。而且每一次我都把他人恶劣的态度和奚落转变为对自己的一种恭维和赞美。

8年以后,我依然继续保持“世界第一的汽车推销员”的头衔,NBC电视台到晚宴中来录制实况,在新闻节目中播出。NBC早已听过“世界第一的推销员”被他的同行嘘过的情形,他们已经在新闻界和通讯社读过有关消息。在摄影机前面,同样的事情再度发生。我依然微笑地说:“谢谢各位,我明年将会再回到宴会上来。”

那些年,每当夜深人静时,我就会试着想起,为什么自己会遭人之嘘?他们是在羡慕自己?嫉妒自己?还是他们不愿意跟我一样勤奋地工作?或许他们不愿付出成为第一流的代价,不愿付出他们所应该付出的东西。

那时我决定,假如我要继续成功地推销自己,就要从生命中去除那些——羡慕、嫉妒、愿意安于第二、愿意举白旗。我突然领悟到宴会中所发生的,不就是那么一回事吗?那些第二三流的人将不会满足,除非直到把第一流的人拖到与他们相同的水准为止。这就是我的母亲所警告我的圈套。

世界上有三种类型的人:

第一流人物——你可以很容易地识别这类人。他们是懂得自我推销的人。他们总是实现者、热心者。他们从未抱怨,总挂着第一流的微笑。他们是“一分耕耘、一分收获”的铁证,也是最后的胜利者。他们有能力以他们的热情使你的电池充电。他们是你超越的目标。

第二流人物——在每一个办公室、每一家百货公司、每一家商店、每一间教室,到处都有这种人的身影。他们总是在寻找可以依靠、可以倾诉的人。他们是生活中的附庸者,也是失败者。他们是拖人下水的人。所以要和他们保持距离,以避免变成和他们一样的危险。

第三流人物——这类人可谓是行尸走肉,他们抱着“有什么用?”的态度。他们总是说:“让吉拉德去做吧!”。因此,他们比第二流人物更可怜。因为他们未曾尽过一点儿的努力。远离他们吧!

每天提醒你自己(通过口头语言或视觉记号)——“我是第一的。”这就好比植物需要灌溉滋养一样,你的心灵也是如此。你可以在一张小卡片上写上





“我是第一的”几个字,然后把它挂在一个你每天都可以看得见的地方,当你每天早晨照镜子时就告诉自己说:“我是我自己最好的推销员。”正如文森特·皮尔博士建议,一遍又一遍地反复说这句话:“你认为自己是个什么样子,就会是个什么样。”

我的朋友托玛斯写信给我说:“我希望自己能重新开始追随你。”这位世界一流的探险家,第一流的新闻广播者的恭维,是我曾经拥有的最高赞美之一。这证明了以我自己的方式,我已成功地销售给自己。

同样地,以你自己的方式,你也可以成功地把自己推销给别人,成为最受欢迎之人。你要对自己充满信心,你是全世界最伟大的产品,无可匹敌之人。

你是一位 NO.1 的人物!

