

SALESMAN

世界上最伟大的 推销员

销售智慧羊皮卷

陈微 / 编著

推销大师们的智慧源泉
改变数千万人的励志经典
揭示意志、财富与成功的真正秘密



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

世界上最伟大的
推销员

销售智慧羊皮卷

陈 微 / 编著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的推销员销售智慧羊皮卷 / 陈微编著

· 一 北京: 人民邮电出版社, 2014. 7

ISBN 978-7-115-36007-6

I. ①世… II. ①陈… III. ①推销—通俗读物 IV.
①F713. 3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 125603 号

内 容 提 要

本书汲取了近百位世界成功大师的思想精华, 结合目前市场上销售人员所遇到的具体问题, 通过一个个动人心弦的故事和鞭辟入里的分析, 深刻阐述了成功销售的理念。揭示了蕴藏在财富和幸福背后的真正秘密, 以及追求到它们的成功法则。阅读本书, 读者不但可以快速掌握同客户达成交易的推销技巧, 还能借助实用的心理学方法开发自我的无限潜能, 从而获取人生应该享有的成功、财富和幸福, 成就理想的自我。

本书适合所有从事推销工作的人员以及销售培训人员阅读和使用, 尤其适合刚刚从事推销工作的人员使用。

◆ 编 著 陈 微
责任编辑 王飞龙
执行编辑 孙伟强
责任印制 杨林杰

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
网址 <http://www.ptpress.com.cn>
北京铭成印刷有限公司印刷

◆ 开本: 787 × 1092 1/16

印张: 14

2014年7月第1版

字数: 155千字

2014年7月北京第1次印刷



定 价: 39.00 元

读者服务热线: (010) 81055656 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第 0021 号

前 言

推销不仅是一份职业，更是一门艺术，如果你心态不好、理解力不强、缺乏行动力，是很难取得成功的。作为一名推销员，要想成功，必须尽可能地发挥自己的优势，最大限度地挖掘自身潜能，抱着必胜的人生信念，迎难而上，勇敢地面对一切挑战。同时，推销员在推销的过程中还要讲究科学的态度，付出你的真诚，并且具备良好的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等。而这所有的一切，都可以从榜样的身上学到。

我们一直在关注这些榜样，希望依靠榜样的力量来帮助更多的人，把他们走过的路、经历过的事、总结的推销技巧以及留下来的心得记录下来并加以总结，形成宝贵的行业资料。

《世界上最伟大的推销员销售智慧羊皮卷》就是这样一本宝书！本书汲取了戴尔·卡耐基、拿破仑·希尔、安东尼·罗宾、乔·吉拉德、马丁·科尔等60几位闻名遐迩的世界成功大师们最精彩的人生经历，以及最富有灵魂的思想精髓。例如：

- 如何从家门口找到“金子”；
- 如何凭借乐观的心态走出忧虑的人生；
- 如何凭借缜密的思维抓住致富的机遇；
- 如何靠提问探寻客户的需求；
- 如何掌握说服客户的技巧；
- 如何凭借超人的智慧赢得客户的认可；
- 如何善用“选择”的威力；
- 如何借助积极的情感激发创造力；
- 如何通过制订精妙的计划而快速达到业绩目标；
- 如何在赚取金钱的同时又能享受生活；
-

本书内容涉及成功学与销售学的方方面面，每一篇文章都浓聚了世界成功大师们博大精深的处世思想与创富智慧，具有很强的可读性与思想价值。书中没有高深玄妙的道理，而是通过一个个真实的案例告诉你什么是真正的致富之道，并讲解了最有效的推销成交技

巧。推销员只要将书中讲述的思想精华与推销技巧结合起来，并将两者融会贯通，就一定能集智慧与力量于一身，以最积极、最高昂、最饱满的斗志挑战人生的一切艰难险阻。

全书文字简洁，内容浅显易懂，事理表述清晰，便于推销员理解与学习。本书在与你一同分享人生成功奥秘的同时，简化了你在中途的摸索过程，缩短了你与成功之间的距离，帮你稳健地创造出卓越的销售业绩！有了这本书相伴，相信你在冲刺高业绩、追求成功与幸福的道路上，定会时刻感受到一种神奇力量的鼓舞，从而开创成功辉煌的人生。

由于编者水平和实践经验有限，书中难免有疏漏与不妥之处，敬请各位读者批评指正。

目 录

第一卷 人性的弱点——戴尔·卡耐基 /1

戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie)，被誉为 20 世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。《人性的弱点》是戴尔·卡耐基所著的励志经典图书，这本书教给人们一些为人处世的基本原则和生存之道，这些也都与销售密切相关，是每一位推销员都应该学习的必修课，学习如何以超人的智慧、严谨的思维赢得客户的认可，从而创造出最佳销售业绩。

走出忧虑的人生/3

目标是成功的基石/5

建立和谐融洽的人际关系/7

掌握说服他人的技巧/9

让他人感到自己很重要/12

行动是成功的捷径/14

在工作中享受快乐/16

克服不良的工作习惯/18



第二卷 思考致富——拿破仑·希尔 /23

《思考致富》是人类历史上最优秀的励志著作之一，它的作者拿破仑·希尔（Napoleon Hill）被人们誉为“成功学之父”。该书以其准确精练的语言揭示了成功的秘密，激励了无数人努力奋斗，走向成功。本卷介绍的这些秘诀，将带给推销员无穷的惊喜、激励、启迪和力量。

秘诀一，知识与构想/25

秘诀二，强烈的欲望/26

秘诀三，提高自信力/28

秘诀四，创造型思维/31

秘诀五，精妙的计划/34

秘诀六，超人的毅力/36

秘诀七，发挥潜意识/38

秘诀八，学会自我暗示/40

第三卷 钻石宝地——拉塞尔·康维尔 /43

由美国人拉塞尔·康维尔（Russell H. Conwell）著的这本《钻石宝地》，被誉为是一本具有“神奇力量”的励志经典。它告诉人们，成功是一种高尚的追求，一个人一旦以高尚的行为取得成功，那么他对人类的贡献一定要比穷困时多得多。作为一名推销员，你可以从文中学到如何从工作和学习中获得回报，如何在自己的后院挖出生命的钻石宝藏。

- 金子就在你脚下/45
- 财富得益于胆识/47
- 财富得益于自信/50
- 财富得益于节约/52
- 财富得益于借力/54
- 财富得益于学问/56
- 财富得益于正能量/58

第四卷 唤醒心中的巨人——安东尼·罗宾 /63

安东尼·罗宾（Anthony·Robbins）是一位白手起家的亿万富翁，是当今最成功的世界级潜能开发专家之一。这本《唤醒心中的巨人》是其著作之一，本卷提取了原书的思想精髓，旨在告诉推销员只要掌握正确的方法，就能在最短的时间激发自身内在的潜能，释放能量，改变命运，创造一个全新的未来！

- 冲破“心理牢笼”/65
- 培养好习惯/67
- 完善自己的行为/71
- 勿悔恨，向前看/73
- 重视引喻的力量/75
- 问题即答案/77
- 积极运用五大有利情绪/82
- 打造终极影响力/87

第五卷 自己拯救自己——塞缪尔·斯迈尔斯 /91

塞缪尔·斯迈尔斯 (Samuel Smiles) 是英国 19 世纪伟大的道德学家、散文随笔作家,《自己拯救自己》是其开山之作。本卷讲述了“勤奋、力量、勇气、金钱运用、自我修养”等所有推销员都应具备的职业素质。此外,文中还以一些事例为佐证,详细地讲述了推销员应如何在逆境中拯救自己,从而勇敢前进,最终获得成功。

勤奋能创造奇迹/93

苦难是一笔伟大的财富/95

兴趣带来毅力和成绩/97

细节铸造完美/100

优秀品质助你成功/102

榜样的力量/105

为自己工作/107

多礼且诚恳/110

第六卷 投资自我——奥里森·马登 /113

奥里森·马登 (Orison Marden) 被公认为美国成功学的奠基人和最伟大的成功励志导师,《投资自我》一书是其经典名著。马登通过写书把个人成功学传授给每一个想出人头地的年轻人,也激励了无数销售精英奋发向上、修正自我,积极建立销售成长系统的秘籍。

- 语言投资：修炼舌尖功夫/115
- 性格投资：修炼个人魅力/117
- 礼仪投资：提升个人价值/120
- 书籍投资：阅读带来力量/124
- 友情投资：朋友就是财富/127
- 能力投资：打造成功基点/129
- 情商投资：提高交际能力/134
- 健康投资：适时卸下重担/136

第七卷 最伟大的力量——马丁·科尔 /141

马丁·科尔（Martin Cole）几乎走遍了全美国，为不同的人去疑解惑，帮助人们勇敢地面对挫折与失败，其中不乏全美顶尖推销员。这本《最伟大的力量》是马丁·科尔的代表作，本卷内容将告诉推销员：选择的力量是我们最伟大的力量！我们可以选择财富、选择周围的环境、选择你的性格、选择幸福。

- 选择财富而非贫穷/143
- 选择独立而非依赖/145
- 选择完美而非瑕疵/147
- 选择顶峰而非低谷/148
- 选择从容而非慌乱/150
- 选择快乐而非烦恼/153
- 选择幸福而非困苦/155

第八卷 获取成功的精神因素——克莱门特·斯通 /159

克莱门特·斯通（Clement Stone）是美国联合保险公司的创建者，他从100美元开始创业并将其发展成为价值数百万美元的公司。本卷提取了其经典著作《获取成功的精神因素》的思想精髓，告诉推销员如何通过心灵建设、坚持不懈地思考以及积极地行动来实现自己的目标。

播种下高贵的心灵/161

塑造良好的性格/162

用责任化解信任危机/164

不畏“大人物”/167

登高远望，创造奇迹/169

积极与人合作/171

把握现在，提高专注力/174

第九卷 人生光明面——诺曼·文森特·皮尔 /177

诺曼·文森特·皮尔（Norman Vincent Peale）是闻名世界的著名牧师、演讲家和作家，被誉为“奠定当代企业价值观的商业思想家”。他一生著作颇丰，《人生光明面》是其中的一本。本卷所摘录的内容可以指导推销员亲身实践，告诉推销员该怎样通过积极的思考转败为胜，从而挖掘出生命中永不枯竭的力量源泉！

迎接成功的心理准备/179

与其说“只有”，不如说“还有”/181

从容地享受生活/183

成为受欢迎的人/185

控制好情绪的转换器/189

附 录 /192

超级销售力训练 1——培养良好的销售素质/192

超级销售力训练 2——激发客户无限需求/195

超级销售力训练 3——富有成效的销售陈述/197

超级销售力训练 4——让产品对客户价值倍增/199

超级销售力训练 5——保持良好的销售心态/201

超级销售力训练 6——精密说服术/203

超级销售力训练 7——直言应对拒绝信息/206

超级销售力训练 8——用行动迈向销售巅峰/209

参考书目 /211

第一卷

人性的弱点 ——戴尔·卡耐基

戴尔·卡耐基 (Dale Carnegie)，被誉为20世纪最伟大的心灵导师和成功学大师。《人性的弱点》是戴尔·卡耐基所著的励志经典图书，这本书教给人们一些为人处世的基本原则和生存之道，这些也都与销售密切相关，是每一位推销员都应该学习的必修课，学习如何以超人的智慧、严谨的思维赢得客户的认可，从而创造出最佳销售业绩。

戴尔·卡耐基



戴尔·卡耐基出生于美国密苏里州玛丽维尔附近的一个小城镇，他父亲经营着一个小农场。当时，卡耐基家境贫困，他经常吃不饱，穿不暖，长期的营养不良导致小卡耐基非常瘦小。儿时的卡耐基经常被各种烦恼困扰，以至于他常常很忧愁。他烦恼别人嘲笑他那双又宽又大的耳朵；烦恼别人嘲笑他穿的破旧的夹克，这样的嘲笑让他无法专心听讲；更烦恼日常生活中人们对他的各种刁难。有一天，卡耐基在帮母亲摘樱花种子时突然哭泣起来。母亲问他：“你为什么哭？”卡耐基边哭边回答道：“我担心自己会像这颗种子一样，被活活地埋在泥土里。”

一个如此没有自信，被各种烦恼困扰的小伙子，最终是如何成为给别人自信、让人们乐观的心理激励大师的呢？这中间的磨砺可想而知！

卡耐基的成功离不开母亲的影响与支持。他的母亲生性乐观，性格坚强。有一次卡耐基的家乡发生了水灾，洪水冲出了河堤，把农场里所有的农作物都冲得不见了踪影。父亲用绝望的声音喊道：“上帝，你为什么老是和我过不去？我什么时候才能走出困境！”而母亲却十分镇静，她哼唱着歌，一点一点地收拾起各种杂物，将家园重新建设好。母亲对卡耐基寄予厚望，一直鼓励他好好读书，希望他将来成为一名教员。

卡耐基高中毕业后就读于密苏里州华伦斯堡州立师范学院，在学习期间，卡耐基发现学院辩论会及演说赛非常吸引人，优胜者的名字不但广为人知，而且还被视为学院的英雄人物。这是一个成名和成功的好机会。在经历了12次比赛，屡战屡败后，戴尔·卡耐基在1906年以《童年的记忆》为题发表的演说，获得了勒伯第青年演说家奖。这次获胜对他的一生产生了非同小可的影响。

根据最初的设想，卡耐基本想从事教书一职。但他很快发现，在国际函授学校销售函授课程每周挣的钱更多，这是一笔不小的收入。因此，他在毕业后做了一名国际函授学校函授课程的推销员，后来他又到南奥马哈，为阿摩尔公司销售火腿、肥皂等，之后又卖汽车。这些训练和经验，扫除了他的怯懦和自卑，让他有勇气和信心跟人打交道，增长了其为人处世的才能。

然而，卡耐基并不满足于此，他经过多方努力为商业界人士在晚间开设了一个公开演讲班。从此，他开始了为之奋斗一生的成人教育事业。《人性的弱点》是戴尔·卡耐基所著的励志经典图书，这本书教给人们一些为人处世的基本原则和生存之道，这些也都与销售密切相关，是每一位推销员都应该学习的必修课，学习如何以超人的智慧、严谨的思维赢得客户的认可，从而创造出最佳销售业绩。

走出忧虑的人生

核心要点

- ◆ 静下心来仔细分析不利局势。
- ◆ 找出可能发生的最坏情况，让自己在必要的时候接受它。
- ◆ 平静地把时间和精力用来改善“最坏的情况”。

在工作中，有很多自寻烦恼的人：他们中有的天生性多疑，总是无端地怀疑同事在背后说他的坏话；有的人觉得客户不能接受他，从而忧虑不堪；有的人嫉妒心重，看到别人的销售业绩超过自己，心里就会难过；有的人把别人犯的错误揽到自己身上，从而自怨自艾；更有人对业绩过于苛求，渴望成功，稍遇挫折就烦躁不安。对上述这些人来说，忧愁和烦恼似乎一直伴随其左右，成了一种习惯，这无异于引火烧身。

如果你是一名推销员，请把这些消极的念头都抛弃吧！想一想这些忧虑的情绪耗费了你多少精力，若将这些精力用于积极的客户沟通与业绩开发，那你一定会创造出更好的销售业绩！

下面我们来看看空气调节器的开创者卡瑞尔（现在是纽约州塞瑞西市世界闻名的卡瑞尔公司的负责人）是如何排除忧虑、取得事业上的成功的。

卡瑞尔年轻时是一名聪明的工程师，有一次，公司主管派他到密苏里州水晶城的匹兹堡玻璃公司去安装一架瓦斯清洁机，目的是清除瓦斯里的杂质，使瓦斯燃烧时不至于伤到引擎。这是一种全新的瓦斯清洁方法，以前只试过一次，而且当时的情况与现在差别很大。

卡瑞尔初到水晶城工作，发生了很多事先没有想到的问题。经过一番调整之后，虽然机器可以使用了，但情况并不十分理想。

这让卡瑞尔内心产生了极大的压力，这些都是他完全没有预料到的，这种感觉就好像是有人在他头上重重地打了一拳，他的头、胃都开始绞痛起来。有好一阵子，他担忧得简直没有办法睡觉。最后，他意识到忧虑并不能够解决问题，于是他想出一个解决忧虑的办法，结果非常有效。这个办法共有三步，非常简单，并且适用于任何人。

第一步，静下心来仔细地分析不利局势。万一失败，可能发生的最坏的情况是什么——丢掉差事，老板也许会把整个机器拆掉，使投下去的两万美元泡汤；但是，没有人会把他关起来，或者把他枪毙。

第二步，找出可能发生的最坏情况之后，让自己在必要的时候接受它。卡瑞尔心想，这次的失败将会成为一个很大的污点，他可能因此而丢掉工作。但即便真是如此，他还是可以另外再找一份工作的。至于他的老板——他应该明白这种清除瓦斯的新方法还在试验阶段，这两万美元等同于研究费用，这点钱公司还是付得起的。分析出可能发生的最坏情况，并让自己接受之后，卡瑞尔马上轻松下来，内心感受到了许久未有的平静。

第三步，平静地把时间和精力用来改善“最坏的情况”。卡瑞尔努力找出一些办法，尽量减少目前面临的两万美元损失。他做了几次实验，最后发现，如果公司能够再多花5000美元加装一些设备，问题就可以解决。想法落实以后，公司不但没有损失两万美元，反而赚了两万美元。

对于卡瑞尔来说，如果他当时一直忧虑下去的话，恐怕就无法帮公司赚到这两万美元。因为忧虑最大的坏处就是摧毁人们集中精力去思考和解决问题，从而丧失做出正确决定的能力。聪明的人即使处于不利的环境中，也往往能够自己寻找快乐。当受到不良情绪影响时，我们应该首先自问为什么会产生这种情绪，从主观方面寻找原因，然后积极改善现状，将精力用在更积极、更有建设性的事情上。

羊皮卷箴言——在忧虑毁掉你之前，改掉忧虑的习惯

- ☺让自己不停地忙碌，忧虑的人一定要让自己沉浸在工作里，否则只会在绝望中挣扎。
- ☺不要让自己因为一些应该丢开和忘记的小事烦心，要记住“生命太短促了，不要再为小事烦恼”。
- ☺思考一下你正在担心的问题，到底和你自己有怎样的关系？为其付出的时间和精力，到底值不值得？
- ☺分析一下你现在担心的事情可能发生的概率有多大？
- ☺调整心态，正确对待不可避免的情况。
- ☺读书、寻求建议、找朋友倾诉。



目标是成功的基石

核心要点

- ◆ 目标要切实可行，这是我们最终可能成功的根本保障。
- ◆ 目标必须是具体且可衡量的，这样才能循序渐进。
- ◆ 把目标写下来，让目标更醒目，以便随时提醒自己。

你有目标吗？

你是否经常制定目标但难以坚持呢？

你曾经因缺乏目标而付出些许代价吗？

你知道设定目标有哪些禁忌吗？

目标是构筑成功的基石，是成功路上的里程碑。卡耐基曾说过：“一个不甘平庸的人，必须有一个明确的目标，如此才能调动自己的智慧和精力。”事实的确如卡耐基所说的那样，而对于销售人员来说，更是如此。如果没有明确的销售目标，你的任何努力都将如竹篮打水，一无所获。

某著名厨具企业家问一位年轻的推销员：“你是不是想在厨具这一行中赢得不朽的声誉？”推销员回答：“是的，先生，但要怎样才能做到呢？”“只要打破公司的销售纪录就行了。”听到这句话推销员的反应十分冷淡。他说：“说起来容易，但是没有人打破过那项纪录。”企业家对他说：“如果一个人能创下纪录，就会有另一个人打破纪录。”他接着说，“这样吧，如果你打破公司的销售纪录，我就把你的照片跟我的一起挂在这间办公室里。并且，你的照片还会登在全国知名的杂志和报刊上，另外，公司还会奖励你一个金杯。怎么样，你能做到吗？”

推销员动心了，他决定努力朝着这个目标迈进。

一个月后，这名推销员给企业家打了一个电话，他兴奋地说：“自从上次我们谈话以来，我就开始精确记录下自己所做的每一件事。在我敲门时，做电话拜访时，举行说明展