

*Everyone can copy my success*

# 我是世界上最伟大的推销员

史东 编译

I AM SALESMAN  
白金版  
JOE GIRARD

I AM THE  
GREATEST  
SALESMAN

推销大师乔·吉拉德的神奇经验  
传奇故事·心路历程·推销秘诀

★★★★★

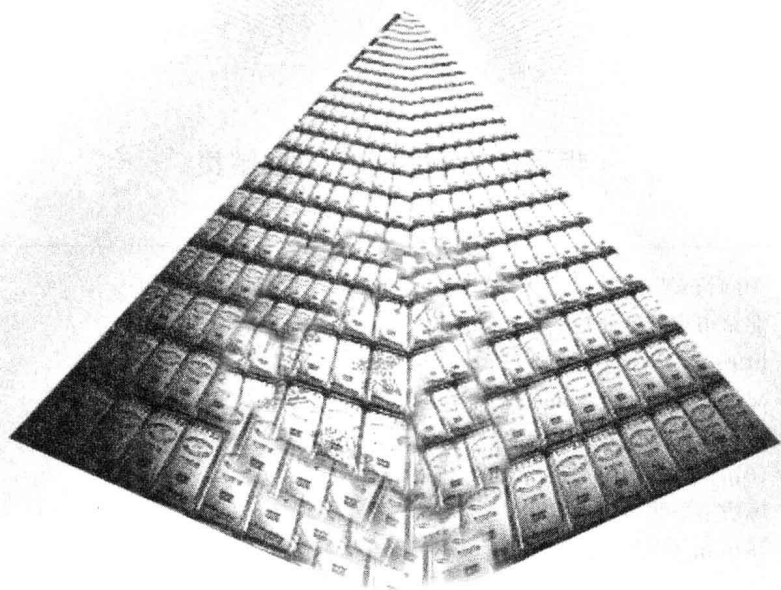
通用汽车 通用电气 3M 惠普 IBM 福特汽车 玫琳凯 卡夫

邓白氏 约翰迪尔 西瑞游艇 戴姆勒-克莱斯勒

行等世界500强都从乔·吉拉德的培训中受益

# 我是世界上 最伟大的推销员

❖❖ 史东 编译 ❖❖



中国长安出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

我是世界上最伟大的推销员/史东编译.

—北京: 中国长安出版社, 2010.5

ISBN 978-7-5107-0178-8

I. ①我… II. ①史… III. ①推销—通俗读物

IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 082657 号

**上架建议: 推销—通俗读物**

**我是世界上最伟大的推销员**

史 东 编译

---

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: [ccapress@yahoo.com.cn](mailto:ccapress@yahoo.com.cn)

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开本: 787mm×1092mm 16 开

印张: 18

字数: 240 千字

版本: 2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

---

书号: ISBN 978-7-5107-0178-8

定价: 36.00 元



## 乔·吉拉德——影响商界和 无数人的传奇推销员



连续 12 年被《吉尼斯世界纪录大全》评为“世界第一推销员”

在 15 年的销售生涯中平均每天销售 6 辆汽车

世界 500 强企业精英推崇的演讲大师

毫无疑问，乔·吉拉德是一位完美的推销员。

——美国《福布斯》杂志

作为一名成功的销售人员，待人随和、有强烈的成功欲望、会倾听、懂得沟通是必备的素质。从乔·吉拉德身上，我们看到的不仅这些，还有对生活的热情和对产品的深入了解。

——陕西重型汽车有限公司市场部经理刘科强

乔·吉拉德对我影响很大。每次销售家具时，我总会想：如果乔·吉拉德遇到这个问题他会如何处理呢？

——山西太原丽家家具店首席销售业务员郭敏蕊

乔·吉拉德不仅是一位销售大师，同时更是一位培训大师。他有一种神秘的力量，能让你触摸到他成功背后的秘密。

——美国假日酒店连锁集团创始人凯蒙斯·威尔孙



乔·吉拉德掌握了成功的本质：树立雄心勃勃的目标，将成功形象化，努力工作，坚持，再坚持。

——美国玫琳凯公司创始人玫琳凯·阿什

乔·吉拉德让我们认识到什么是趋向成功的态度。

——美国总统轮船公司大中国区总裁邓伟仁 (Daniel Ryan)

乔·吉拉德的故事总能激励人们的精神，给人们带来灵感和希望。

——上海雅马哈建设摩托车销售有限公司总经理沃成昌

乔·吉拉德先生是自强不息和不懈奋斗的代名词，也是所有营销人员学习的楷模。

——中国奇瑞汽车销售公司总经理马德骥

## ❖❖ 乔·吉拉德如是说 ❖❖

“直接通往成功的电梯是不存在的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”

“你知道，头衔对我的生意意味着什么吗？让我告诉你，头衔一点都不重要，因为我的名字就是 **Money**（财富）！”

“今天我卖出 6 辆车，明天我就渴望成交 10 辆！我感觉每成交一次，就等于是升迁了一次！”

“不论你推销的是什么东西，最有效的办法就是让顾客相信——这个东西对他是真正有用的。”

“如果你每天肯多花一点时间来了解顾客，做好准备，你就不愁没有自己的忠实顾客。”

“倾听是一个好办法，你倾听得越长久，对方就会越接近你。上帝为何给我们两个耳朵一张嘴？我想，他是为了让我们多倾听、少说话！”

“当你微笑时，整个世界都在微笑。没有人愿意理睬一脸苦相的人。”

“你认为自己行，你就一定行。每天要不断向自己重复这一观点。”

“想到你所想，成就你所想，是非常重要的自我肯定。Impossible（不可能），去掉im，就是possible（可能）。勇于尝试后，你会发现自己的所得是如此不可思议。”

“如果看到一个优秀的人，要挖掘他的优秀品质，移植到自己身上。”

“推销的要点，不是推销商品，而是推销自己。”

“在卖给客户一辆汽车之后，我通常要做三件事：第一件是服务，第二件是服务，第三件还是服务！”

“对于推销人员，我认为应当在所从事行业中成为一匹“赛马”。当赛马在比赛的时候，骑手会在它们的眼睛边上放一个眼罩。这个眼罩的作用不是遮住太阳，而是让赛马无法看到周围的景物，专注于正前方的目标，努力冲向终点。集中精力，永远不要分散精力，这就是推销人员。”

“我能做到的，你们也应该能做到，因为我的天赋并不比你们好。”

## ✕✕ 乔·吉拉德的12条成功秘诀 ✕✕

☆ 有条不紊地记下与所有客人的约会，做好充分的准备。

☆ 与一些对你有帮助的人一起吃饭，而不要只是跟同事在一起。

☆ 视场合及对象穿着合适的衣服。

☆ 严守“五不要”戒律：不抽烟，不嚼口香糖，不喷古龙香水，不讲低俗笑话，还有男人在工作时不要戴耳环。

☆ 用心聆听。

☆ 展示微笑。

☆ 保持乐观。

☆ 紧记“马上回电”。

☆ 总结出适合自己的“250定律”。

☆ 切忌收费过高。

☆ 支持你所卖的产品。

☆ 从每一项交易中学习。



## 前言

乔·吉拉德，世界上最伟大的推销员，一个满是冲劲并能把灵感和态度感染其他人的激情者。乔把自己的特征称为“火花”。用乔的话说，“小火花也能燃起熊熊烈火”。正因如此，乔·吉拉德连续十二年保持《吉尼斯世界纪录》中世界销售第一的宝座。他所创造的世界汽车销售纪录：连续十二年平均每天销售 6 辆汽车——至今无人撼动。

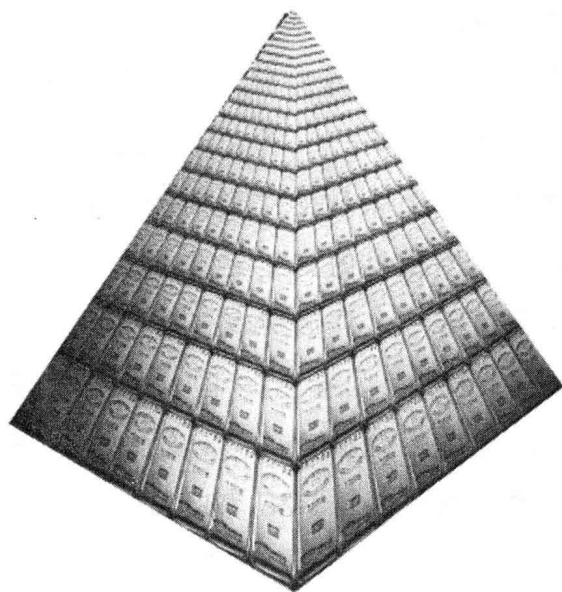
乔·吉拉德也是全球最受欢迎的演讲大师，曾为众多世界 500 强企业精英传授他的宝贵经验，来自世界各地的数百万人被他的演讲所感动，被他的事迹所激励。

乔·吉拉德 1928 年出生于美国的一个贫民窟，他从懂事时起就开始擦皮鞋、做报童，做过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商等。35 岁以前，乔只是个彻底的失败者，患有严重的口吃，换过 40 个工作仍然一事无成。直到，他开始自己传奇的推销生涯。

谁能想得到，这样一个不被看好、背负一身债务、几乎

走投无路的人，竟然能够在短短三年内被《吉尼斯世界纪录》誉为“世界上最伟大的推销员”？一个没有任何天赋的年轻人如何成长为“能向任何人推销出任何产品”的传奇人物？

虚心、努力、执著、充满热情是乔·吉拉德成功的关键，但并非乔成功的全部所在。也许当你专心读完这本书，就会领悟到全世界最伟大的推销员乔·吉拉德的成功心得以及一种“每个人都可以复制的成功”。





## 吉尼斯的感叹

——乔·吉拉德的传奇故事

- 一、有投入便有收获 / 7
- 二、倾听的力量 / 7
- 三、微笑的力量 / 9
- 四、让信念之火熊熊燃烧 / 10



## 我的奋斗信念

——乔·吉拉德的心路历程

**贫与富的距离**

- 一、财富生而平等 / 13
- 二、梦想产生的距离 / 21



三、我相信奇迹 / 28

四、对财富的渴求 / 33

### 我就是最大的财富

一、发现自己的价值 / 40

二、价值连城的目标 / 50

三、学习引来财富 / 57

四、抵抗自身的弱点 / 63

### 点燃财富的信念之火

一、做自己忠实的信徒 / 70

二、勇于尝试 / 77

三、加倍付出必有回报 / 87

四、把握财富的机会 / 92

五、行动第一 / 103

### 工作是通向财富之路

一、选择适合自己的工作 / 110

二、对工作充满热爱 / 118

三、集中精力工作 / 124

四、视挫折为挑战 / 129

五、执著的重要性 / 139





## 我的经验

### ——乔·吉拉德的推销秘诀

#### 名片是成功的开始

- 一、表现你自己 / 148
- 二、记住别人的名字和面孔 / 149
- 三、让人喜欢你 / 151
- 四、把自己介绍给更多的人 / 153
- 五、向每一个人推销 / 159
- 六、上门进行推销 / 163
- 七、让客户注意你 / 166
- 八、消除对名人的恐惧 / 171
- 九、与客户同步 / 175
- 十、对客户感兴趣 / 179

#### 深深热爱自己的职业

- 一、热爱推销工作 / 183
- 二、人人都是推销员 / 185
- 三、推销是勇敢者的职业 / 187
- 四、推销员的知识储备 / 191
- 五、寻找一切机会学习 / 197
- 六、培养敏锐的洞察力 / 199
- 七、良好运用你的肢体语言 / 206



## 目录

八、幸运存在于实力之中 / 210

九、向着目标努力 / 213

### 倾听和微笑

一、倾听是有力的武器 / 218

二、不要害怕沉默 / 226

三、注意你的语气 / 228

四、实话实说 / 231

五、一次示范胜过一千句话 / 235

六、笑着推销 / 238

七、保持幽默感 / 241

八、赞美你的客户 / 244

### 爱是唯一的诀窍

一、要充满爱心 / 250

二、关心永不嫌迟 / 252

三、真诚对待客户 / 254

四、慎重对待客户的约见 / 257

五、打动客户的心 / 260

六、了解客户的需要 / 263

七、以感情取胜 / 266

八、满足客户最微小的愿望 / 269

*The Greatest Salesman*

# 吉尼斯的感叹

——乔·吉拉德的传奇故事





乔·吉拉德是少数传奇人数之一：他有着强烈的愿望（野心），并能用他的态度和热情感染他人。

乔自己把这种特质称之为“火花”。用他自己的话说，是“有火花才能产生熊熊烈火”。他的第一次火花乍现于他不幸的早期生活。他于1928年11月1日出生于美国密歇根州底特律市的东部，在那个城市中有许多悲惨的贫民窟。他居住的地方离他早期的偶像乔·刘易斯只有一英里远。乔·刘易斯从贫困中挣脱出来成为世界重量级拳王时，乔·吉拉德仍是个挣扎在贫困边缘的少年。

乔的奋斗动力来自于他的父亲——安东尼奥，一个极其贫穷的西西里人。在他的一生中从未有过成功，因此加剧了他身体和精神上的痛苦。同时，他把这一痛苦也带给了他的长子——乔·吉拉德。乔时常以旁观者的心态来猜测他父亲是否是有计划地、绝望地把希望放到了他儿子身上，并对他的儿子进行磨炼。然而，无论真相是什么，老吉拉德总是经常责骂乔，并告诉他将永远是一事无成的人。这就是乔生命中的第一个火花：决心向父亲证明他是错的。

与此同时，乔的母亲却经常向乔表达她的爱和对他的信心。她认为乔一定会成功的，这是激励乔的第二个火花：向他母亲表明她的爱和判断都是正确的。

这两个火花导致了乔的第一次奋发向上。他明白的第一个道理是：聪明而持久地工作会产生奇迹。在他9岁那年，一天放学匆匆地吃完午饭后，乔就跑到附近的酒吧为客人擦鞋。他并不是随便就做出这样的举动，而是经过市场调查后发现：做生意最好的地方是人们放松并表现出礼节的地方。在酒吧做生意的另一个好处是：当天气寒冷时，那里会很