

世界上最伟大的推销员 禾土 编著

世界上最伟大的推销员 禾土 编著

华文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的推销员 / 禾土编著. —北京: 华文出版社, 2010. 11

ISBN 978-7-5075-3294-4

I. ①世… II. ①禾… III. ①推销—基本知识

IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第187836号

世界上最伟大的推销员

作 者: 禾 土

责任编辑: 谭 笑

出版发行: 华文出版社

社 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcs.com.cn>

投稿邮箱: xiaotanxiaotan11@126.com

电 话: 总编室 010 - 58336255 发行部 010 - 58336277 58336265

责任编辑 010 - 58336239

经 销: 新华书店

印 刷: 北京画中画印刷有限公司

开 本: 170×240 1/16

印 张: 18

字 数: 311 千字

版 次: 2010 年 11 月第 1 版

印 次: 2010 年 11 月第 1 次印刷

印 数: 00001 - 15000 册

标准书号: ISBN 978-7-5075-3294-4

定 价: 29.80 元

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换



前言

推销在人们日常生活和商务活动中有着十分重要的地位和作用。世界上许多取得巨大成就，拥有亿万财富的杰出人物，就是通过从事推销等商务活动而逐步走向成功的。

如果你也想获得自己的成功事业，或者你已经走上了推销员的人生道路，那么，学习借鉴世界上最伟大推销员们的智慧和经验，将会让你获得巨大的力量，让你在朝着成功人生道路前进的途中更轻松，更自信。

《世界上最伟大的推销员》是一本综合了人类推销精英、成功大家的人生经验、成功法则和黄金定律的书。

该书中记载了一则感人肺腑的传奇故事。一个名叫海非的牧人，从他的主人那里幸运地得到10卷神秘的羊皮卷，遵循卷中的原则，他执著创业，最终成为了一名伟大的推销员，建立起了一个浩大的商业王国……这是一本在全世界范围内影响巨大的书，适合任何阶层的人阅读。它振奋人心，激励斗志，改变了许多人的命运……本书一经问世，英文版销量当年突破100万，很快被译成18种文字，每年销量有增无减。同时，该书也介绍了世界上最成功、最具影响力的推销之王们的人生经历、奋斗历程和成功启迪，他们是：乔·吉拉德、原一平、贝特格、柴田和子等四位顶级推销大师。

此外，书中还介绍了成为最伟大推销员的成功心态、销售法则、人际沟通技巧和口才智慧等，它们是每个推销员、行销人员创造佳绩、走向成功的金科玉律。

本书可谓内容丰富，博大精深，堪称是一本综合了人类推销智慧的“推销圣经”。为了帮助读者朋友学以致用，我们在本书中特设了不少实际案例，通过阅读和思考，你可以切实提高自身的推销能力、沟通能力、达成交易的能力和自我推销及管理的能力。

诚然，推销人才并非与生俱来，而是经由培训和磨练造就的，阅读前辈精英

的经验智慧也好，积极投身实践也好，这个行业没有捷径可选，只有努力，努力，再努力。但是，每一位销售人员都应该读一读这本《世界上最伟大的推销员》，因为本书实用性很强，既可作为有志青年的励志读物，也可作为企业营销人员、销售人员的成功读物。

它是一本值得随身携带的书。拥有了它，你的生活或许从此会发生天翻地覆的变化，你将在推销事业上、在商业活动中战无不胜、攻无不克，你的人生也将由此而走向辉煌。

禾土 编者

2010年5月

目录

CONTENTS

卷一 世界上最伟大的推销员

第一章	海非多年的秘密	03
第二章	老人的羊皮卷	05
第三章	真正的财富是成功的信心和决心	08
第四章	暗夜中的星辰	12
第五章	勇敢去吧，就这样做	14
第六章	信守羊皮卷保密的诺言	16
第七章	决心成功就立即行动	18
第八章	十卷羊皮卷	19
	第一卷 羊皮卷	19
	第二卷 羊皮卷	21
	第三卷 羊皮卷	23
	第四卷 羊皮卷	24
	第五卷 羊皮卷	26
	第六卷 羊皮卷	28
	第七卷 羊皮卷	30
	第八卷 羊皮卷	31
	第九卷 羊皮卷	33
	第十卷 羊皮卷	35
第九章	羊皮卷成功的应用	37



第十章 最后的总结

40

卷二 推销大王的成功智慧

第一章 乔·吉拉德的成功智慧	44
乔·吉拉德成功金言	44
用积极健康的心态去面对财富	48
深信奇迹	51
摒弃不可能	53
抵抗自身的弱点	55
准时和节俭是成功的两大关键	58
让心情休个假	60
我就是最大的财富	61
正确地评估自己	63
认定自己有独特之处	64
保持自尊的心态	65
学会推销自己	66
燃起财富的信念之火	68
打消怀疑念头	70
事业上报以热情	71
日必三省自身	72
爆发你的力量	73
把握住财富的机会	74
挖掘属于自己的机会	76
在机会到来前准备好	77
在需求中发现机会	78

积极主动创造机会	79
不要放过任何一个信息	80
坚持到机会到来之前	81
热爱工作并投入热情	83
工作中充满乐趣	84
激发你对工作的热情	85
深信热爱就会有回报	86
热忱减少碰壁的次数	87
把挫折当作新的挑战	87
挫折是另一类机会	89
攀登人的启示	89
面对挫折时科学决策	90
不妨把问题冷处理	92
大胆说出你的不幸来	92
积极去尝试	94
不怕从底层干起	95
把自己推介给更多的人	96
多去结识有影响力的人	96
给人留下良好印象	97
让朋友彼此相识	100
让客户注意到你	101
讲好30秒开场白	102
告诉客户你仅占用他很少时间	104
幸运源于实力	105
成功在于“勤”字	105
要做好推销前的准备	106
推销时请面带微笑	107



真诚对待每一位客户	109
人人皆是推销员	112
第二章 “推销之神”原一平	113
原一平成功之前	113
在进取中不断成长	115
做个有心的推销员	118
生活中处处有机会	119
如何发掘潜在客户	119
把握好推销的时机和地点	120
寻找共同话题，掌握主动权	122
抓住潜在客户	125
人脉是赚取财富的基础	127
学会运用250法则	129
利用满意客户群，实施自己的计划	131
随时随地发展你的客户	133
利用好你的人脉关系	134
与家人分享你的成功	135
沉默时也要冷静应对	136
原一平的智慧絮语	137
第三章 贝特格的无敌推销术	139
做好调查，了解对方的性格	139
首先要练就好好口才	140
克服怯场心理	141
重视你的每一位顾客	143
善于制造紧张气氛	144
利用好人情的效力	146
顾客喜好是你的切入点	147



第二章 做一名卓越的推销员	196
做人与营销	196
成功从心开始	197
培养良好的工作习惯	199
成功业务员的魅力塑造	200

卷四 冠军推销员的口才艺术

第一章 推销员的说话沟通艺术	204
开门介绍自我的成功话术	204
顾问式服务时代推销员的生存法则	207
推销员赞美的诀窍	209
推销员说服妙招	211
推销员道歉时的艺术	214
肢体语言在销售中的运用	215
因人而异的沟通策略	219
推销员的寒暄技巧	222
电话约访的技巧	225
第二章 做好销售的艺术	227
销售成功的公式	227
从顾客抱怨开始销售	232
顶尖销售六部曲	235
销售训练的原则	240
第三章 成功推销的策略艺术	243
利用客户心理的推销技巧	243
把握时机随时推销	245

潜移默化的迂回战术	246
好与人辩解是推销大忌	247
欲进先退以柔克刚	247
直截了当不绕弯子	249
销价语言学问最多	250
抓住入口，穷追不舍	251
谈吐举止中的礼仪须知	252
取得客户信任，缩短彼此距离	254
商谈技巧是成功法宝	255
商务谈判技巧	257
第四章 推销之王的冠军法则	260
记住客户的名字	260
学会尊重你的客户	262
把握成功推销	263
任何时候都要留有余地	264
成交以后尽量避免客户反悔	266
爱上你的产品	267
对本公司的产品充满信心	268
塑造产品形象	269
了解顾客对你的评价	271
与顾客道别的艺术	271
走向成功事业的巅峰	273
主动才能前进，被动就要挨打	274
不断战胜自我	275



世界上最伟大的推销员

卷一



世界上最伟大的推销员

很多年前，阿拉伯的沙漠地区，有一个非常出名的皮货商人叫泊沙罗。他有一个给他赶骆驼的佣人，名叫海非。海非非常聪明和能干，且具有一颗非凡的爱心，但他多年都没能改变社会地位低下的命运，虽然他满怀强烈的愿望。斗转星移，他终于迎来了时来运转的一天。因为被海非诚挚的爱心所感动，他的主人泊沙罗在临死时给了海非十张羊皮卷。他按十张羊皮卷的指引开始了新的生活，由此取得了成功，把自己塑造成了“世界上最伟大的推销员”。美国杰出的企业家、作家和演说家奥哥·曼底诺根据这个故事，编撰了一部震撼世界的奇书：《世界上最伟大的推销员》。这本书在美国获得相当高的赞誉，人们说：它是“最鼓舞士气、振奋人心、激励斗志的一部书”；有人发现：它是“一本最值得读、最有思想性、最有实践性的书，它可以当作指导推销工作的最佳范本”；也有人说：此书“堪称集大成者。遵循其中原则行事的人，不可能遭遇失败；无视这些原则的人，也不可能成就大业”。

1924年出生在美国一个平民家庭的奥哥·曼底诺，在28岁前比较幸运，学校毕业后，他很快找到了工作，并结婚成家。但由于他没有很好地把握生活，逐渐偏离了正确的人生轨迹，失去了工作和财产，妻子也和他离了婚。失意中的奥哥·曼底诺在苦闷中彷徨。有一天，他在教堂做弥撒的时候遇到了一位将改变他一生的牧师，他教诲和鼓励了曼底诺一番后，送给了他一部《圣经》和一张列着11本书书名的清单，包括：《最伟大的力量》（J.马丁·科尔）、《思考的人》（詹姆斯·E.爱伦）、《钻石宝地》（拉舍尔·H.康维尔）、《向你挑战》（廉·丹佛）、《本杰明·富兰克林自传》、《从失败到成功的销售经验》（法兰克·贝特格）、《思考与致富》（拿破仑·希尔）、《获取成功的精神因素》（克莱蒙特·斯通）、《神奇的情感力量》（罗依·加恩）、《信仰的力量》（路易士·宾斯托克）和《爱的能力》（爱伦·佛罗姆）。从此，奥哥·曼底诺开始仔细阅读这些书，并决定：“我马上付诸行动！”他要“用爱来面对世界，开始新生活”。这样，他从卖报纸、公司推销员，干到业务经理。在他35岁生日那一天，奥哥·曼底诺创办了属于自己的企业——《成功无止境》杂志社，他逐渐成了美国家喻户晓的商界精英。他以自己的亲身经历和体验，在44岁时完成了《世界上最伟大的推销员》一书。1968年，此书出版的当年，英文版销量超过了100万册，并且迅即被译成法、俄、日、韩等18种文字。目前，估计此书在全球总销量已超过了2000万册。《世界上最伟大的推销员》一书的主人公海非其实就是曼底诺本人的化身，而泊沙罗在死前赠给海非那十张充满神秘色彩的羊皮卷，就是奥哥·曼底诺遇到的牧师给他所开的“指定参考书”的精华。如果

迫切想成为推销精英，那么，你就翻开本书的下一页吧，从此，你的人生事业也就会进入新的篇章。

第一章 海非多年的秘密

海非在镜前徘徊，时而思索，时而在镜前伫立，注视着镜中自己的容颜。

“现在看来，我的全身只有眼睛还和年轻时一样了。”他一边自言自语，一边转过身，缓缓地拖着年迈的步履，在敞亮的大理石地板上徘徊着。

卧床和沙发发着微光。镶着宝石的墙壁上，织锦的精美图案熠熠生辉。古铜花盆里，硕大的棕榈枝叶沐浴在石膏美人样的喷泉中安静地生长着。缀满宝石的花坛和里面的花儿竞相争宠斗妍。凡是来过海非这座华丽的大楼的客人都会说他是一个富商。

老人穿过花园的围墙，走进大楼的另一边大约五百步远的仓库。他的总管伊莱姆正在门口等他，开始一天的商务。

“老爷好。”

海非点了点头，没有说话，仍旧面无表情地走着。见到这种情形，伊莱姆一脸困惑，但是他又不好多问，只是默默地跟在后面，心头想着“主人为什么选择这里会面”的问题。主仆二人走到卸货台前，海非驻脚，看着一包包货物从马车上抬下来，井然有序地堆放在仓库里。

这些货品种繁多，从小亚细亚的羊毛、细麻、羊皮纸、蜂蜜、地毯和油类，到本地生产的玻璃、无花果、胡桃、香精，帕耳迈勒岛的衣料和药材，阿拉伯的生姜、肉桂和宝石，埃及的玉米、纸张、花岗岩、雪花石膏和黑色瓷器，巴比伦的挂毯，罗马的油画，以及希腊的雕像，等等，只要是能够畅销的，深受客户喜爱的商品，可以说是应有尽有。仓库的空气中散发着香精的气味，海非敏感的鼻子还闻到了香甜的李子、苹果、乳酪和生姜的味道。

然后，他转向伊莱姆：“老伙计，咱们的金库里现在有多少现款？”

“是全部吗？”

“全部。”

“我最近没有清点，不过估计在700万金币以上。”

“仓库里的现货，折合成金币，总价值多少金币？”

“老爷，这一季的货还没有全到，不过我想少说也折合成300万金币。”



“哦，”海非点了点头，“不要再进货了。马上把所有的现货卖了，换成金币。”

老总管瞠目结舌，一句话也说不出。他像是中弹似地往后退了几步，缓了口气才说道：“老爷，您把我弄糊涂了，我们今年的财运最好，各大商店都说上个季度销售量又增加了，就连罗马军方都向我们买货，您不是在两个礼拜之内，卖给耶路撒冷的总督两百匹阿拉伯牧马吗？请您原谅我，老爷，我一向很少顶撞您，但是这事，我实在弄不明白，您为什么要……”

海非微微一笑，和蔼地拉着老伊的手，“老伊，你还记不记得好多年前你刚来的时候，我要你做的第一件事？”

伊莱姆皱了皱眉，然后眼睛突然一亮，“你吩咐我每年要把所赚的一半分给穷人。”

“那时候，你不是认为我是个做生意的白痴吗？”

“我那时候觉得……”

海非点点头，指了指卸货台，“你现在不承认当时多虑了？”

“是的，老爷。”

“那么，我劝你对我刚才要你做的事要理解，我会把我的用心解释给你的。我老了，需要的东西很简单，自从里莎走了以后，我就决定把所有财富分送给城里的穷苦人，自己留下的这点够用就行了。除了清理财产之外，我希望你准备一些文件，把分行的所有权文件，转移给所有分行的掌柜、账房，另外再拿出5万个金币，分给每个账房，这么多年来他们一直忠心耿耿，任劳任怨，从此，他们喜欢卖什么就卖什么，由他们自己经营。”

伊莱姆张了张嘴，海非挥手阻止了他。

“你不太喜欢这么做，是吗？”

老总管摇了摇头，勉强露出笑容，“不是的，老爷，我只是不明白您为什么要这么做，您好像在交待后……”

“你老是这样，老伊，老是想着我，从来不替自己想想，我们的生意不做了，你就不为自己考虑考虑？”

“我跟了您这么多年，怎么能只想自己呢？”

海非拥着老仆人继续说道：“别这样，我要你马上把5万金币转到你的户头上，然后我求你留下来，等我把多年来的一桩心事了结以后再走。到时候，我会把这座大楼和库房都留给你，然后我就找里莎去了。”

老总管睁大眼睛看着主人，不敢相信自己的耳朵，“5万金币，房子，仓库……”

海非点了点头，“在我看来，你的忠心才是我一生中最大的财富，和它比起来，我送你的这些东西又算得了什么呢？你懂得生活的真谛，不为自己，而为别人快乐地生活，这就是你与众不同的地方。我现在要你做的，就是尽快帮我完成我的安排，我的时日不多了，对我来说，没有什么比时间更重要的了。”

伊莱姆转过头，不让主人看见眼里的泪水。“您说您有心愿未了，是什么心愿？您对我像亲人一样，可是我从来没听您提过什么心愿。”

海非双臂抱在胸前，面带笑容，“等你把我交待你的事办完以后，我会告诉你一个秘密——这个秘密除了我，只有里莎知道。这个秘密都30多年了……”

第二章 老人的羊皮卷

这样，一辆遮盖得严严实实的马篷车从大马士革出发了，车上装载着各种证明文件和金币，就要分送到海非的每个账房手中。从乔柏的欧拜特到帕特拉的鲁耳，每个账房都收到了海非的厚礼。他们得知主人退休的消息，个个瞠目结舌，不知说什么好。当篷车驶过最后一站，全部完成了使命。

从此，曾经辉煌的商业王国不复存在了。

伊莱姆心情格外沉重，觉得非常难过。他派人禀告主人，说库房已经空了，各地分行再也看不到那人人引以为荣的海非王国的旗帜。不久，传话的人回来说主人要立即见他，要他在喷泉边等着他。

喷水池旁，海非深深地端详着伊莱姆：“事情办完了吗？”

“都办完了。”

“别难过，老伊，跟我来。”

海非领着伊莱姆，向后面的大理石阶梯走去。当他们走近一个搁置的柑木架上的大花瓶时，海非的脚步突然停了下来。花瓶在阳光里由白色变成了紫色。看着它，海非那饱经沧桑的脸上绽开花一样的笑容。

接着，两个人开始攀登内梯，阶梯一直通向藏在大楼圆顶里的房间。伊莱姆这才发现，昔日守在阶梯口处的武装警卫已经没有了。他们爬上一个楼梯平台，停下来歇息，两个人都累得上气不接下气。当他们爬上第二个平台时，海非从腰带上取下一把小钥匙，打开那沉重的橡木门。他把身体靠