

卖产品 先卖自己



Selling products

to sell yourself

风靡全世界的推销圣经
一本打造精英推销员的成功手册
造就世界顶级推销员的经典读本

林国风◎编著



YZLI0890146477

这是一个竞争的时代，更是推销员发挥作用的时代。

推销员用自己的微笑和智慧转动地球，他们深信，
自己不仅是在卖产品，
更是在卖自己！

没有卖不出去的产品，只有卖不出去的自己，
因为你把自己关在“笼子”里了。
本书推出“卖产品就是卖自己”这样一个很好的理念，
拥有它，你就能够自信地推销自己。

最新版



吉林出版集团
时代文艺出版社

卖产品 先卖自己

Selling products to sell yourself

林国风◎编著



YZLI0890145477

吉林出版集团
时代文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

卖产品先卖自己 / 林国风编著. — 长春 : 时代文艺出版社, 2011. 4

ISBN 978-7-5387-3576-5

I. ①卖… II. ①林… III. ①推销—方法 IV. ①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第035460号

出品人 陈琛

责任编辑 李天卿

选题策划 刘乐

封面设计 壹诺设计

Lovebaby@126.com

装帧设计 周凤人

本书著作权、版式和装帧设计受国际版权公约和中华人民共和国著作权法保护

本书所有文字、图片和示意图等专用使用权为时代文艺出版社所有

未事先获得时代文艺出版社许可

本书任何部分不得以图表、电子、影印、缩拍、录音和其他任何手段

进行复制和转载, 违者必究

卖产品先卖自己

林国风 编著

出版发行/吉林出版集团 时代文艺出版社

地址/长春市泰来街1825号 吉林出版集团 时代文艺出版社 邮编/130062

总编办/0431-86012927 发行科/0431-86012939

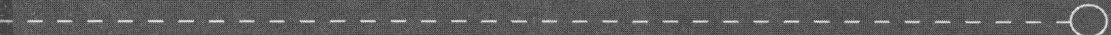
网址/www.shidaichina.com

印刷/北京画中画印刷有限公司

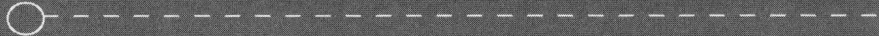
开本/787×1092毫米 1/16 字数/115千字 印张/16

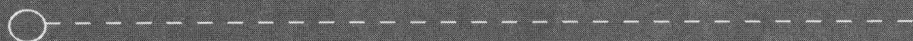
版次/2011年10月第1版 印次/2011年10月第1次印刷 定价/29.80元

图书如有印装错误 请寄回印厂调换



**乔·吉拉德说过：“你一生中卖的
唯一产品就是你自己”**



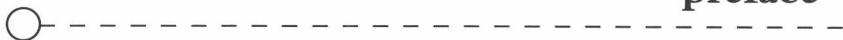


**没有卖不出去的产品，
只有卖不出去的自己，
因为你把自己关在“笼子”里了。**





preface



一个好的观点可以改变一个世界，一个好的理念可以塑造你的一生。你很荣幸能成为一名推销员，这个行业是最能锻炼人和塑造人的，只要你坚持正确的理念指导，经过几年的摸爬滚打，必然能成为一名优秀的推销员。

在商言商，一说到推销就会谈如何成为一名优秀的推销员。推销员是在卖产品，不错，然而“世界上最伟大的推销员”乔·吉拉德要告诉你：“你一生中卖的唯一产品就是你自己。”他曾连续12年荣登“世界吉尼斯记录大全”——世界销售第一的宝座，他所保持的世界汽车个人最高推销记录至今无人超越，这句话可谓是浓缩了他一生的精华。日本“推销之神”原一平的经历也非常坎坷，在他遇到一位高僧之前他的推销也是不顺利的。而高僧给他的指点是：“人与人之间，像我们这样

相视而坐的时候，一定要具备一种强烈的吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，也就没有什么前途可言了……如果推销员难成大器，最主要的原因可能就在于不能超越自己……年轻人，推销之前，先推销自己吧！”高僧的一席话使他如同迷航的舵手看到了导航的灯塔一样，思想的顿悟引导了行动的改变，使他从此走上了一条自信天成的保险推销之路。从这些推销大师的成功经历中，我们可以看出，一个推销员成长的历程，是一种修身养性的过程，如果一个推销员不能成功，很大程度上是因为他未能通过这样一段类似的人格成长考验吧！

我们认为，优秀的推销员，不一定非得是俊男靓女，也不一定言善道，他们宝贵的财富是拥有永不言败的推销精神、好的推销方法和技巧，还有良好的个人素质和声誉，面对他们最大的障碍就在于不能超越自己。陈安之说过：“每一个全世界最顶尖的销售人员所销售的产品，不是产品本身，而是他自己……顾客在买产品之前，一定会先‘买’这个营销代表，当他喜欢你、了解你之后，才开



始选择产品。”这样，推销员就不用再担心自己的产品卖不出去，而是如何更好地为客户服务……

确实，推销是向顾客提供利益的工作。推销员必须坚信自己的产品能够给顾客带来利益，坚信自己的销售能够满足顾客的需求，这样你才能说服顾客，赢得顾客的信赖。反之，如果推销员对自己的工作和产品缺乏自信，把销售理解为求人办事，看顾客的脸色，听顾客说难听话，那么，这样的推销员将会一事无成。一流的推销人员要全神贯注地面对顾客，倾听顾客的需求，然后根据顾客的反应来搞好推销工作。一个优秀、敬业的推销员应坚持的信条是：要用真诚去感动客户，用勤奋去赢得市场，还有就是要负责——对老板负责，对客户负责，最后是对自己这份推销职业负责。

所以，作为推销员，你要永远记住，不是因为有些事情难以做到，我们才失去自信，而是因为我们失去了自信，有些事情才难以做到。换言之，推销员之所以推销不出去产品，是因为你首先没有把自己推销出去。因此，我们坚信“卖产品就是卖自己”是一个很好的推销

理念，能够成为你推销生涯中一个重要的推进器，拥有它，你就能够自信天成地推销自己。这个理念能够为广大推销员所接受并学以致用，尤其是对新推销员来说，本书就是一堂很好的培训课。

本书观点鲜明、说理充分、例证丰富，尤其是加入一些耐人寻味的寓言故事和实际工作中的推销案例，两相结合，使得本书非常具有可读性，又有很强的操作性。同时我们在书中还介绍了许多新的推销方法和技巧，加上很多著名推销专家的现身说法，又使本书具有一定的权威性。另外，书中有一部分练习课和训练方法，是针对推销员某些不足的方面设计的，既有针对性，又可以加深对各章的理解，并能使推销员在实际工作中进行检测。



推销不是一种负担，
是一种奉献，
是一种乐趣！



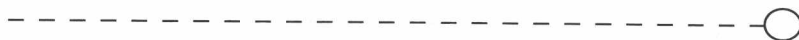
面对顾客的拒绝，
坚定“不放弃”的信念，
即使顾客冷眼相对，
也信心不减，
坚持不懈，
才能——
“精诚所至，金石为开”
最终取得成功！



推销员主动地先对别人微笑，
那就等于告诉对方“我喜欢你，
见到你真高兴”，这根本不需
要花什么力气，就能使人浑身舒
畅，何乐而不为呢？



一个好的推销家坚信“我优秀，我推销自己”的信念，对于自己的好产品永远会热衷于它，百般热情地去推销它，从来不愿尾随他人之后摇旗呐喊；他是一个主动的、带头的鼓舞者，因为这种冒险犯难、鼓舞、领导的特性，就是一个成功推销家。



推销员

只有对自己充满信心

才能感染顾客，

影响顾客！





CONTENTS

第一章 坚信“自己”是最好的产品

自己是唯一可卖的产品	2
推销员需要自信	4
卖产品要从推销自己开始	7
我就是未来的推销家	9
确信自己有推销之才	11
从观念上强化自己	18
推销就是学习的过程	21
推销员培训计划	23
先要认清所谓的“失败”	25
经历风雨才能见彩虹	27
坚定信念的心理训练	30

第二章 卖自己，明白卖什么

一流推销员所具备的素质	44
优秀推销员的优良表现	47
要真诚关心顾客	50
时刻表现出微笑	53
形象是一面镜子	56
注重仪表和礼貌	60
打起精神	62
体现足够的耐心	65
精彩问候从赞美开始	67
推销你的人情味	70
把礼送到心坎上	73
幽默是推销的良药	75
要有与众不同的创意	78
要做一个有智慧的人	80

第三章 卖产品不如卖自己

推销自己，先要放长线	86
我优秀，我要推销自己	88
先有把自己推销出去的思维	90
推销自己，一定要大胆	93
推销，重要的是战胜自己	95
推销，还要不断地超越自己	98
销售之前，吃透你的产品知识	101
成功推销自己的经验	104
投入十分的积极与热忱	107
每天都暗示自己很棒	110
推销自己最好的服务	113
用整个生命去推销	116
给自己设定推销目标	118