

推銷必勝

譯 天動雷 著等西力克



企管
叢書
第一輯
③

克力西等著
雷動天譯著

推 銷 必 勝

新文豐出版公司
印行

有 著 作 權



翻 印 必 究

企 叢
管 書

第一輯③ 推 銷 必 勝

著 作 者 克 力 西 等 著

譯 著 者 雷 動 天 譯 著

發 行 及 者 新 文 豐 出 版 股 份 有 限 公 司

定 價 新 臺 幣 肆 拾 元 整

出 版 中 華 民 國 六 十 七 年 九 月

公 司 : 臺 北 市 雙 園 街 九 十 六 號
電 話 : 三 三 一 九 七 五 七 • 三 八 一 八 六 二 四
門 市 部 : 臺 北 市 羅 斯 福 路 一 段 二 十 號 八 樓
電 話 : 三 四 一 五 二 九 三 • 三 四 一 五 二 九 四
登 記 證 : 局 版 臺 業 字 第 〇 六 四 九 號
郵 政 劃 撥 : 一 〇 〇 四 四 二 號

推銷必勝

推銷必勝

行銷戰術

企管叢書

第一輯 推銷術

- 1 推銷員法寶
- 2 推銷秘訣
- 3 推銷技巧
- 4 個性與推銷
- 5 行銷戰術
- 6 推銷術（合）

第二輯 領導術

- 7 領導奇譚
- 8 領導奧秘
- 9 領導技術
- 10 領導方法
- 11 管理錦囊
- 12 領導術（合）

第三輯 推銷經

- 13 推銷戰術
14 推銷員如何成功
15 推銷口才
16 創新推銷術
17 經營錦營
18 推銷經（合）

第四輯 推銷法

- 19 推銷員招數
20 推銷技巧
21 推銷獲利
22 推銷致富
23 行銷錦囊
24 推銷法（合）

推銷必勝

克力西等著
雷動天譯著

推銷必勝

推銷必勝

推銷必勝

原著者簡介

哲學博士克力西 (W. J. E. Crissy, Ph.D.) 是企管人員發展 (executive development) 與銷售訓練 (sales trainina) 上的工業心理學家 (industrial psychologist) 與工業專家 (industrial specialist)。他是密西根州立大學 (Michigan State University) 企業管理研究院 (Graduate School of Business Administration) 的市場學教授 (Professor of Marketing) 與副院長 (Associate Dean)。他時在著名的專業與企業期刊上有五十篇以上論文的作者。他曾經在美國及其他許多國家的銷售與行銷品管人員的俱樂部 (Sales and Marketing Executives's Clubs) 中，有過六十次以上的演說。

文學碩士喀希 (Harold C. Cash, M.A.) 是顧問心理學家 (consulting psychologist)，專長於行銷與人事 (marketing and personnel) 工作。他的經驗包括管理與銷售人員 (management personnel) 與銷售人員 (sales personnel) 的選用與訓練 (selection and trainina)，銷售手冊 (sales manuals) 的準備，與就業約談人 (employment interviewers) 的訓練。他曾任紐約大學 (New York University) 的行銷學

教席 (Marketing Faculty)。他是紐約廣告俱樂部 (Advertising Club of New York) 銷售診斷 (Sales Clinic) 的兼任講師，與威斯康辛大學 (University of Wisconsin) 及紐約大學管理研究所 (Management Institutes) 的演講人。

譯著者簡介

雷動天，美國斐柏坦大學企業管理碩士（Master of Business Administration, M. B. A.），曾為美國國際耕耘機公司（International Harvester Company）主持專題研究，並兼任教於斐柏坦大學（Pepperdine University）。自一九六四年迄今曾三度應邀自美國，參加聯合國研究考察，從事經濟發展管制，任教國立大學企管研究所與企業管理系，著有中文「管理行為」、「企業管理」、「現代經營管理」，英文國際版「企業管理與分析經濟」（*Business Administration and Analytical Economics*）等，譯有「企業概論」、「現代企業概論一」、「經營管理」等。

譯著者著作

- 1、*Performance Evaluation of the World Food Programme in China*（聯合國亞經研究所，曼谷）。
- 2、現代工商管理（大林書店）。
- 3、管理行爲（大林書店）。
- 4、領導秘訣（晨鐘出版社）。
- 5、管理技巧（晨鐘出版社）。
- 6、管理：任務、責任、實務（地球出版社）。
- 7、企業主管人員領導能力測驗（團結國際企業）。
- 8、*Business Administration and Analytical Economics*（美亞書版公司，國際版）。
- 9、*Performance and Management*（美亞書版公司）。
- 10、企業管理（徐氏基金會）。
- 11、事業發展（鳴華出版社）。
- 12、經營法術（鳴華出版社）。
- 13、現代工商管理（大林書店增訂再版）。
- 14、企業管理（黎明文化事業公司增訂再版）。
- 15、最新企業管理上冊（大中國圖書公司）。
- 16、經營方法（五洲出版社）（世界圖書公司，香港）。
- 17、管理方法（五洲出版社）（世界圖書公司，香港）。
- 18、經營實務（五洲出版社）（世界圖書公司，香港）。
- 19、管理實務（五洲出版社）（世界圖書公司，香港）。
- 20、現代經營管理（五洲出版社）（世界圖書公司，香港）。
- 21、企業概論（五洲出版社）（世界圖書公司，香港）。
- 22、最新企業管理下冊（大中國圖書公司）。
- 23、現代企業管理（五洲出版社）。
- 24、現代企業概論（五南圖書出版公司）。
- 25

、管理的實務（衆光文化事業公司）。26、如何建立管理術（衆光文化事業公司）。27、如何贏得企業戰（衆光文化事業公司）。28、經營管理（衆光文化事業公司）。29、如何經營（久大書局）。30、如何管理（久大書局）。31、如何經營管理（久大書局）。32、企業管理概要（聯合圖書公司）。33、推銷術（新文豐出版公司）。34、領導術（新文豐出版公司）。35、推銷經（新文豐出版公司）。36、推銷法（新文豐出版公司）。

推銷必勝

一一一

原著序

企管叢書的構想，淵博中着重實際，但也兼顧理論。一爲引進工業先進國家在企業管理上的學識經驗，啓迪機關企業人士在經營管理上的潛能，以期在競爭激烈，藏龍藏虎的境界中，開拓光明美麗的前途，創造豐碩成功的果實。一爲介紹中外學者專家在企業管理上的新知要義，增進大專職校學生，在經營管理上的認識，以期在求知迫切，熱望良書的情況裏，獲致進修參考的工具，達成充實學識的目標。

*

*

*

*

推銷是一門科學，也是一門藝術。推銷員以舌劍唇槍，衝鋒陷陣，爲公司爭取大量顧客爲企業打開銷售市場，而且須努力費盡心機，真可謂勞苦功高。然而，推銷員的佣金也格令人眼紅，於是，想當推銷員的人，真是如過江之鯽，不過，要想推銷成功並不容易，因，推銷秘術也就成爲大家熱衷尋求的對象。

企管叢書第一輯，名爲「推銷術」，共分六冊：1、推銷員法寶，2、推銷秘訣，3、推銷技巧，4、個性與推銷，5、行銷戰術，6、推銷術（合）。

*

*

*

*

領導原爲一種藝術成分較高的學問，由於學者專家的探討努力，它的科學成分日益增高，如今在領導上的藝術特質與科學公法，已經相輔相行，紅花綠葉，蔚爲壯觀。成大功立大業，人人所欲爲，然而，如何掌握其中原理，如何運用其中技術，並不容易，於是，領導有方也就成爲大家企求達至的境界。

企管叢書第二輯，名爲「領導術」，共分六冊：7、領導奇譚，8、領導奧秘，9、領導技術，10、領導方法，11、管理錦囊，12、領導術（合）。

*

*

*

*

時代不斷地在演進，人才繼續地在出現，今日公司行號之中，藏龍藏虎，各有幾番本領，要想在茂密的推銷員叢林中，脫穎而出，爭取勝利的果實，就有需爭取有效的經驗與技術，因此推銷術也就成爲大家喜歡探討的題材。