

成功推銷員

的

3段思考法

坂上肇・著
陳世義・譯

推銷成功的3大心理法則

意欲強化的原則＝欲求目標化

信念強化的原則＝自信才能成功

熱情強化的原則＝推銷由熱情開始

小集團的推銷成功法則



一件工作・一本書

成功推銷員的3段思考法 / 坂上肇著；陳世義譯
-- 初版. -- [臺北縣]三重市：新雨，民

82

面；公分

ISBN 957-733-039-8(平裝)

1. 銷售

496.5

82004343

成功推銷員的 3 段思考法

作者◎坂上肇

譯者◎陳世義

發行人／王永福

出版者／新雨出版社

三重市重安街 102 號 8 樓

(02)9789528・9789529 傳真 9789518

郵撥帳號：11954996 新雨出版社

出版登記／行政院新聞局局版臺業字第 4063 號

印刷者／共同文化事業股份有限公司

出版／82 年 5 月初版

定價◎ 130 元

[本書如有缺頁、誤裝，請寄回更換
版權所有，翻版必究。]

S

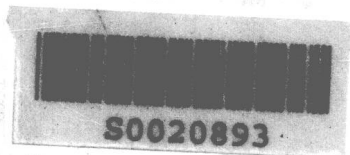
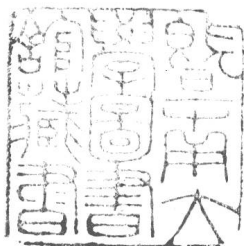
020893

港台書室

F 713.55
971

成功推銷員的 3 段思考法

坂上肇 著・陳世義 譯





前言

坂上肇

大多數生活在推銷世界中的人，都期望成為「成功的」專業推銷者，而所謂的「成功」乃指「有價值目標之滿足的達成」。推銷者唯有在目標達成和達成的過程中，才可找出「生命的價值」。而在銷售業績上和推銷能力的開發上，不斷地謀求成功才是真正的推銷者。

達到「成功」的心理法則有「強化意慾之法則」（想要成功）↓「強化信念之法則」（會成功）↓「強化熱忱之法則」（成功）等所謂之「三段思考法」，為具體地推行此法則而將之系統化後，則衍生出由九個步驟所組成的「SKN系統」（成功能力強化法）。

你若身為一位推銷員而想成功的話，希望你一定要活用這套規則，在獲得成就感的同時，也品嘗到人生最大的意義，進而對企業的業績做最大的貢獻。因此，希望你能以成為公司或業界的一流推銷員為目標而努力不懈。



目錄

前言 3

第一章 推銷成功的三大心理法則

1 推銷員之成功在於達成目標 24

①何謂成功

②追求成功目標的方法

③玩味成功的快感

④任何人皆可獲致成功

2 推銷員追求生命意義的方法 26

①生命的意義在於成就感

②生命的意義來自於慾望

③始終相同的慾望如同墨守成規

④向更高次元慾望挑戰

3 將推銷的成功之旅視為生命的意義 28

①何謂成功之旅

②出發前的生命意義

③旅途中之生命意義

④在目的地時之生命意義

⑤歸途中的生命意義

⑥持續一生的推銷成功之旅

4 活用成功的三大心理法則 30

①所謂三大心理法則

②強化慾望的法則

③強化信念的法則

④強化熱忱的法則

5 思考獲致成功的程序 32

①實現慾望

第二章

意慾強化的原則——慾求目標

② 目標化

③ 計畫化

④ 行動化

6 懷有專家意識 36

① 安於領薪階級乃成功之大敵

② 以職業級為目標

③ 專家意識乃邁向專家的捷徑

7 推銷專家所需具備的能力 38

① 心——精神上的能力

② 技——工作上的能力

③ 體——身體上的能力

8 探索身為推銷專家的慾求 40

① 為何需要確認慾求

② 內部探索

③ 外部探索

9

目標設定時的注意點

42

① 目標設定採適應主義

② 內容之平衡

③ 設定期限

④ 量的表現

⑤ 可變更、修正

⑥ 視覺化

10

目標一定要視覺化

44

① 為何要視覺化

② 將方向訂在一個目標上

③ 活動的精力來源

④ 可同時進行二個以上的目標

11

有效果的目標視覺化法

46

① 剪貼簿視覺化法

② 目標必達卡片法

第三章 信念強化的原則——自信才能成功

③ 張貼法

④ 鏡中法

12 發現問題可邁向成功 50

① 何謂發現問題

② 持有問題意識

③ 打破固定觀念

④ 注意發現問題的重要性

13 使推銷目標計畫化的發現問題法 52

① 必需品

② 發現問題

③ 次數

④ 團體亦可

⑤ 彙整

⑥ 解釋

14 開發推銷能力目標之問題點發現法 54

①以三步驟發現問題點

②缺點列舉法

③希望點列舉法

④理想點列舉法

15 自信導致「成功」 56

①沒有自信就無成功

②無法產生自信乃其來有自

③自信來自於樂觀的想法

④自信的產生

16 朝有利點思考可倍增自信 58

①只考慮有利因素

②探討問題所在

③檢討事實

④決定問題之解決方式

17 瞭解意識的機能 60

①何謂意識

②意識的主要功能

③何謂意識狀態

18 瞭解潛在意識的機能 62

①潛在意識擁有無限潛力

②潛在意識具有生命之維持機能

③潛在意識乃無條件地反映

④活用潛在意識的機能

19 瞭解觀念和行動的關係 64

①意志和觀念相反的時候

②有意識的努力而潛在意識無反應的情況

③意志和觀念一致的情況

④一致的話就能產生意外的力量

20 正面觀念強化法 66

①首先放鬆心情

②高呼正面觀念語

③睜開眼睛

④精神抖擻地起立

⑤確信效果

21 自我觀念妨礙了行動 68

①何謂自我觀念

②自我觀念的形成

③自我觀念的機能

④正面觀念驅逐負面觀念

22 正面觀念的描寫法 70

①瞭解自我觀念的存在

②發揮正面的觀念

③考慮他人的參與

④觀念訓練

23 訂定實施計畫的精神準備 72

①自己計畫

②多吸收情報

③活用智慧

④不可固定化

⑤不畏懼變化的危險

⑥一定要切實實行

24

想出實現計畫的具體對策

74

①瞭解成功的可能性

②想出具體的方案

③決定實行的程序

④謀求方案的改善

⑤視覺化

25

成功來自於積極的情報收集

76

①何謂情報

②抱有目的意識

③廣泛地收集

④做有價值的創造

26

高明的推銷情報收集法

78

27

評估情報的價值

80

① 看的記錄

② 聽的記錄

③ 閱讀記錄

④ 即席記錄

⑤ 發想記錄

⑥ 構想記錄

① 辨別情報

② 確認正確度

③ 確認可信度

④ 確認有效性

28

推銷情報之管理要領

82

① 收集

② 分類、整理

③ 分析

④ 利用

⑤清除

29 推銷者需開發創造力 84

①創造力之有無決定優劣

②學習創造性能力

③讓推銷別出心裁

④快正樂安可奏效

30 主意發想之基本原則 86

①明確地決定目的

②收集資料

③組合資料

31 以腦力激盪來發想點子 88

①何謂腦力激盪

②慾使腦力激盪成功的話

③個人也可以

32 以檢查表發想主意 90

①何謂檢查表