



现代营销系列丛书

无敌推销

培训计划

*Arouse
Your Potential*

要使成功之花盛开不败，需要用智慧和汗水来浇灌。本书易学易用，提供推销术必备条件，让你超越险阻、超越自我，提高个人的专业素养。

古木◆编著

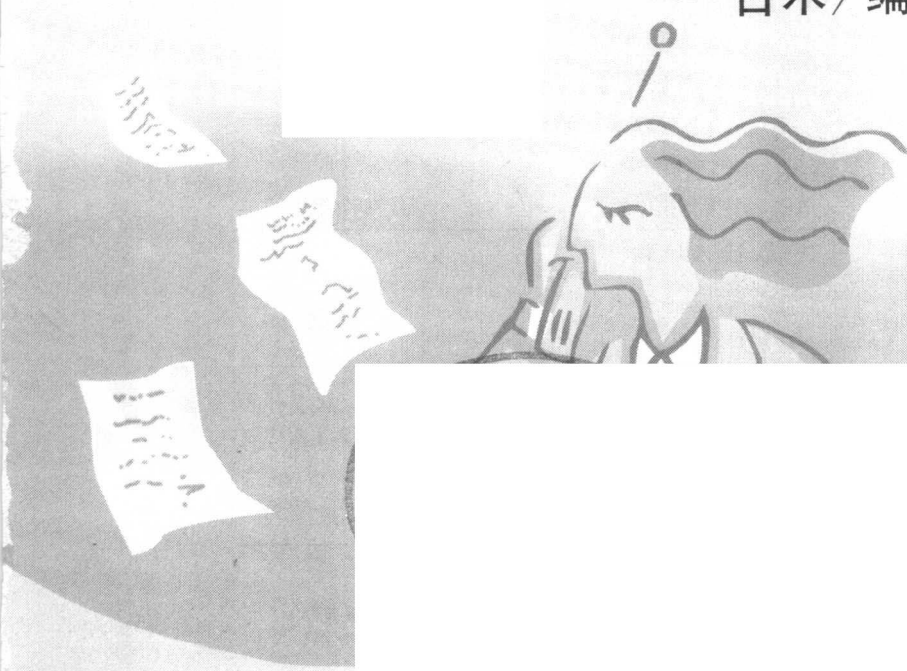


经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

无敌推销 培训计划

古木/编著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

著作权合同登记号：图字：01-2003-7244号

图书在版编目 (CIP) 数据

无敌推销培训计划 / 古木编著. —北京：经济管理出版社，2004

ISBN 7-80162-841-1

I. 无... II. 古... III. 推销—技术培训—教材
IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 002538 号

出版发行：经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

邮编：100038

印刷：中央党校印刷厂

经销：新华书店

责任编辑：顾佳

技术编辑：杨玲

责任校对：剑兰

880mm×1230mm/32

10 印张

154 千字

2004 年 3 月第 1 版

2004 年 3 月第 1 次印刷

印数：1—6000 册

定价：26.00 元

书号：ISBN 7-80162-841-1/F·759

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部
负责调换。联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号
电话：(010) 68022974 邮编：100836

前 言

往来于家庭和办公室之间，恪守朝九晚五铁律的上班一族，靠着每个月的薪资，过着四平八稳、清闲悠游的生活，却无法使自己更富有，以致许多人在垂暮之际，对自己只能与草木同朽的宿命，流露出浓浓的忧郁和不安。

在现代商业社会，给有志于创造财富的人提供了太多实现梦想的机会和可能。但是，有一种最简单普遍、最直接有效的职业，却每每被人们所忽视。它不需要资本，不需要高学位，更不需要深奥的技术知识，只需要个人努力，不断从老板处获取佣金，便可使自己成为富有的人。

这条造就富翁的捷径，就是推销。

可以推销的商品可谓是五花八门，在那些优秀的推销员身上，几乎都有类似的特质——他们在推销产品之前，首先是要让客户接纳自己。因而，推销什么样的产品（或服务）并不重要，重要的是推销人员的态度和方法、理念和技巧。



无敌推销培训计划

走访世界著名推销大师的足迹，发掘他们获取成功的奥秘，我们赫然发现：推销是从被拒绝开始的。

把推销看成是推销员和客户之间意志和智慧较量，就不难理解“拒绝无处不在”的道理。渴望成功的人，总是对前途怀着美好的憧憬，但世上没有轻易得来的成功。每个客户在拒绝时，都有他拒绝的理由，推销员就像是驾驶着一艘大船航行在大海上的船长，根本无法绕过这道漩涡，只有战胜它，才能抵达理想的彼岸。

推销没有失败，只有不成功，客户的拒绝既不是推销的障碍，也不是推销员倒下的理由，能够击败推销员的，只有他自己。就像是一个初恋的情人，当她从你身边跑开时，你难道甘心放弃吗？

有些人的确是跌倒在拒绝的门槛前，因为他们不理解推销和拒绝的关系，没有战胜艰难险阻的意志和信心。

人生的道路，没有一条永远是一帆风顺的路。在推销过程中司空见惯的拒绝，正好是检验一个推销员意志品质的试金石。那些因些微挫折就畏缩不前的人，即使真的从天上掉下黄金，也必定不会砸在这些人的头上。只有把拒绝看成是前进动力的人，

前 言



才能拥抱别有洞天的世界。

想要成功之花永远盛开不凋落，需用智慧和汗水辛勤浇灌。拥有本书，横亘在你面前的高山险滩，就会在其熠熠之光下消融，超越险阻、超越自我，你将享有登临绝顶而小天下的无限风光。

目 录

前言 / 1

第一章 白天不知夜间黑 / 1

不要和陌生人说话 / 3

猫眼看人 / 6

难防心中之贼 / 7

天才的笑话 / 9

烧饼的价值 / 12

苹果的味道 / 15

神父不是万能的 / 16

一语惊醒梦中人 / 17

给你一双慧眼 / 19

梅花香自苦寒来 / 20

信心撑起天空 / 24

第二章 打铁还需自身硬 / 27

AIDMA 法则 / 29



- 爱心体系 / 32
- 天亮就出发 / 33
- 看得见的魅力 / 35
- 为仪容加分 / 36
- 穿出来的精彩 / 38
- 魔镜魔镜告诉我 / 39
- 自我暗示 / 41
- 宠物小狗和秘书小姐 / 42
- 约会的技巧 / 44
- 没事别来烦我 / 45
- 别等到花儿都谢了 / 47
- 适度的兴奋 / 48
- 在等待中爆发 / 50

第三章 给借口一个理由 / 53

- 孩子也会骗人 / 55
- 总经理不在 / 56
- 不是借口的借口 / 57
- 真忙还是假忙 / 61
- 没钱怎么办? / 64
- 让女人做主 / 65
- 把握男人的天性 / 67



目 录

法律顾问和财务顾问 / 68

请示总公司 / 70

预算 / 71

不要把所有的鸡蛋放在一个篮子内 / 73

第四章 最难处时面对面 / 75

最高准则 / 77

良好的开端 / 78

酿造融洽的气氛 / 79

不仅仅是恭维 / 81

男人爱什么 / 82

赞美女性 / 84

孩子是自己的乖 / 85

从众的阴影 / 89

有话好好说 / 90

避免尴尬 / 92

现场演示 / 95

物以稀为贵 / 96

妙用期限压力 / 98

零点心痛 / 99

第五章 狡兔何需有三窟 / 103



不要有第一次逃避 / 105

谁怕谁 / 108

大快朵颐食蚜虫 / 109

怪脾气的客户 / 111

恼人的电话 / 114

第三者 / 117

难以回答的问题 / 120

中途离开 / 123

运气倾向有心人 / 126

夹缝 / 129

禁止用招 / 130

降价的烦恼 / 132

不该出现的人 / 135

女性防护网 / 136

让道给卑鄙小人 / 137

说翻脸就翻脸 / 141

第六章 嫌货才是买货人 / 145

走出误区 / 147

会叫的狗不咬人 / 148

哪句是真，哪句是假？ / 149

双刃剑 / 153



目 录

鼾声催眠曲 / 156
消除恐惧压力 / 159
参照群体 / 162
趋于最少 / 163
恶劣情绪和逆反心理 / 165
因为爱，所以爱 / 168
不能承受之重 / 171
好像风筝断了线 / 174
渴望附加价值 / 177
怀疑和偏见 / 180
我很丑但我很温柔 / 183
虚实 / 186

第七章 冤家宜解不宜结 / 189

防患于未然 / 191
反问 / 194
假赞同真反对 / 197
家丑外扬 / 200
见招拆招 / 203
有话慢慢说 / 204
失衡的天平 / 206
忍一时之气 / 207



无敌推销培训计划

否定和反驳 / 208

故意制造麻烦 / 212

巧劲 / 213

追根究底 / 215

自动放弃 / 216

一笑泯千仇 / 218

优势补偿 / 219

播下暗示的火种 / 221

万变不离其宗 / 224

第八章 山登绝顶我为峰 / 227

换位 / 229

从真诚开始 / 232

唤醒自主意识 / 235

逼其就范 / 238

形同虚设的招牌 / 241

坚持原则不动摇 / 242

第一道屏障 / 244

不容错过 / 247

敏感话题 / 250

哀兵必胜 / 251

循循善诱 / 253



目 录

- 略施小惠 / 254
- 软刀子杀人 / 258
- 最美的状态 / 261

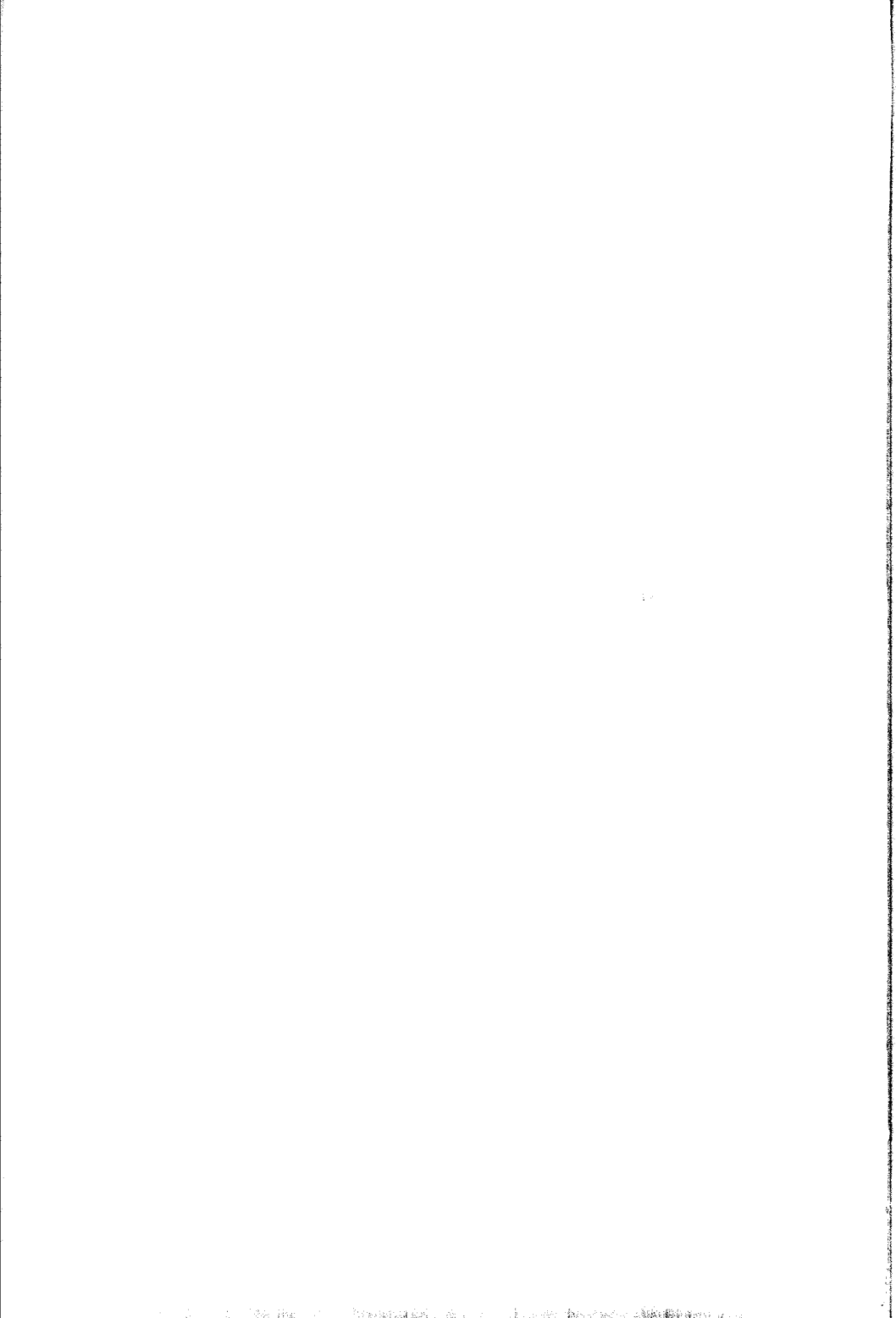
第九章 功夫更在推销外 / 265

- 极限边缘 / 267
- 对自己负责 / 270
- 挺直了，别趴下 / 271
- 祸兮福所依 / 273
- 眼中无小事 / 276
- 不谋而合 / 279
- 说出你的名字 / 282
- 名片 / 285
- 等待的限度 / 288
- 难忘的背影 / 291
- 电话对谈 / 294
- 最后的鏖战 / 297
- 全靠两张嘴皮子 / 300
- 因拒绝而美丽 / 303

第一章

白天不知夜间黑

中国是一个讲究尊师重道、礼仪森严的国度，无论学文习武，拜师入门之际，弟子们接受的第一课，几乎无一例外都是德教，是做人的道理和独特的门规。如果你碰巧进入了推销这一行，首先要弄明白的，又该是什么呢？





不要和陌生人说话

在下有一子，长得非常机敏可爱，一直以来，善良贤惠的妻从未少叮嘱过孩子：“你要吃什么东西妈妈都会买给你，在外面绝不能随便吃别人的东西！”后来，孩子上学了，妻仍旧不停地唠叨：“放学后就直接回家，不要在外面逗留，千万不要和陌生人说话。”

妻子真够婆婆妈妈的，我时常对她的小家子气嗤之以鼻。但仔细思量，我年幼的时候，母亲不也经常这样对我唠唠叨叨的吗？推而广之，普天之下，每一个关爱自己后代的长辈不也是如此？

无论地域抑或民族，对后代教育的手段和形式不尽相同，但初衷却是相似的。天底下哪来那么多坏人呢？但培养孩子的自我保护意识，仿佛是天经地义，并且是贯彻始终的。

孩子一天天地长大了，自我防范的茧没有脱掉，反倒是越积越厚，把我们的生活严严实实地包裹起来。



行走大街上，突然有一张陌生的面孔出现在自己面前，莫名其妙地试图亲近自己，大多数的人都会以审慎、异样，甚至怀疑的目光打量对方，同时把自己的内心调整到高度戒备状态。

类似的情景司空见惯，无所谓孰是孰非。但如此严酷的生活现实，对人与人之间的自然交流和沟通，无疑是一道坚固的屏障，没有与之相匹配的穿透技巧，很难令别人欣然接纳自己。

你选择推销员这一职业，即意味着你将面对一个又一个的陌生人，推销的产品或服务，则成为附带的配角，当务之急，乃是穿透准客户的内心，让对方接纳自己。

此时，你不仅要把自己想像成出阵的士兵，设置好通往成功的程式，还要有承受各种可能的心理准备。

既然对方有权说“不”，既然推销员不能强迫自己的客户，所以被拒绝的结果，是最寻常不过的。

