

THE GREATEST
SALESMAN
IN THE WORLD

世界上 最伟大的推销员 智慧全书

张真慕◎著



**一本成就金牌推销员的全方位业务指南
教你把任何东西卖给任何人的黄金法则**

当今社会，销售为王。上至达官显贵，下至平民百姓，人人推销。任何一个成功和有影响力的人，都必然是很好地推销了自己的人。

最实用的销售技巧、最根本的销售原则和最有效的成交方法，将使你大开眼界，受益匪浅。还在等什么？快快行动起来，你再做什么都将会是最优秀的！

中国商业出版社

THE GREATEST
SALESMAN
IN THE WORLD

世界上 最伟大的推销员

智慧全书

张真慕◎著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的推销员智慧全书 / 张真慕著. —北京: 中国商业出版社, 2013.11

ISBN 978-7-5044-8339-3

I. ①世… II. ①张… III. ①推销—通俗读物

IV. ① F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 281235 号

责任编辑: 刘毕林

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

三河市龙大印装有限公司

710×1000 毫米 16 开 14 印张 200 千字

2014 年 7 月第 1 版 2014 年 7 月第 1 次印刷

定价: 32.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



掌握推销法则，领会成交秘诀，你就不再是一个走街串巷的小商小贩，而是像那些世界顶尖的推销大师那样，走到哪里都能够充满自信且面带微笑地说：“我是一名令人骄傲的推销员，在我这里没有卖不出去的东西。”



推销员是推销商品的职业人士，处于市场的前沿，职能是推销产品及服务等。也正因为如此，现代销售工作得以被重视，推销员得以被尊重，被冠以“销售大王”、“销售大师”以及“销售之神”的头衔。这些大师、销售之神以自己的聪明才智、敬业之心创造了无数的销售奇迹，同时也为自己赚得了巨额财富，他们是值得人们尊敬的人物。也正是因为他们的榜样作用，使得许多头脑灵活的人意识到，推销大师与其他行业的大师相比并不需要太高的学历、太多的成本投入，是与自己距离更近，更易修炼成功的目标。因此，他们可能也没有想过其他的什么原因，便也加入到了推销员的大军之列，但其现实结果又如何呢？据不完全统计，我国现在从事推销的人员约有 7000 万人，但成“师”、成“王”、成“神”的鲜有之，更多的人只是一个普通的以推销为职业的推销员而已。那么，为什么看上去谁都可以做的事却达不到理想的目标呢？

正所谓“各行有各行的道”，其实，要成为一个优秀的推销员远不像想象的那么简单，成为世界级的推销大师也远不比成为科学家和魔法大师容易。而从世界级推销大师的诞生过程来看，其要走的路更苦、更长，要掌握的学科更多、更宽泛，自身要具备的素质也更高、更全面。与其他行业的精英相比，推销大师有更高的梦想、有更坚定的进取精神、自我驾驭能

力、判断能力、沟通能力、应变能力和口才技巧。

无疑，成功的机会是要靠推销员自己努力创造的。现实中，残酷的竞争淘汰了一批本领欠缺的“淘金者”。因此，为了培养出色的推销员，我们编写了这本《世界上最伟大的推销员智慧全书》。该书从九个方面介绍了推销理念、推销员应具备素质及必备的推销技能等。书中事例均选自世界顶级推销大师的推销实践，从中体现着大师们的销售思想和智慧，具有典型性和可操作性。

总之，这是一本经典的能教你把任何一件产品卖给任何一个人的全套本领的教科书，它还能让你把推销当成一种享受，不但从推销中获得财富，还能得到自己价值的实现，获得人生的快乐。

愿这本书成为每一个有志做推销员的年轻人走向成功的新起点！将本书献给那些正在销售第一线奋斗中的人们，希望书中所列出的方式方法能真正伴随你们成长。



第一章 做真实的自我：我就是世界上最伟大的奇迹

- 我就是最大的财富 / 3
- 做真实的自己 / 6
- 坚信自己是块宝石 / 9
- 让推销圆自己的财富梦 / 12
- 推销员所具备的基本素质 / 13
- 推销是一种高尚的职业 / 16
- 为自己是推销员而骄傲 / 19
- 推销员首先要做的是战胜自己 / 20
- 每天都暗示自己是最棒的 / 23
- 我就是未来的推销大王 / 25

第二章 推销员自我形象设计：充满亲和力的职业形象

- 给人良好的第一印象 / 29
- 让眼神体现亲和力 / 31
- 良好仪表让客户喜欢上你 / 33

- 良好举止恰到好处 / 35
- 打造志在必得的自我形象 / 36
- 保持自然的神情 / 39
- 用微笑与赞美赢得客户 / 40
- 用亲和力打通客户的情感关节 / 42

第三章 在人海中广结“善缘”：用真情拉近心与心的距离

- 用心拓展人际关系 / 47
- 维持完美客户关系是推销工作的王道 / 48
- 尊重每一位顾客 / 51
- 把自己当做顾客消费的向导 / 53
- 聚财先聚人 / 55
- 利用人际关系开发大客户 / 57
- 利用老客户开发新客户 / 59
- 敢于敲陌生客户的门 / 61
- 注意感情上的沟通 / 64
- 热情地对待你的每一位顾客 / 66

第四章 攻无不克的推销说明术：成功掌握推销语言

- 不同的顾客用不同的说服方法 / 71
- 表达不同意见及劝说艺术 / 73
- 让幽默为推销注入活力 / 76
- 用赞美敲开顾客的心 / 79
- 包含爱意的话语更有效果 / 81

唤起联想有助于调动顾客的购买冲动 / 82

利用实例说服客户 / 84

善于倾听更会受到顾客的欢迎 / 86

电话推销时的说话艺术 / 88



第五章 运用身体语言帮助推销成功：练就过硬的心理素质

掌握递接名片的学问 / 93

学会察言观色 / 94

善于解读所有身体语言 / 96

用自己的身体语言去影响对方 / 98

笑容的重要性 / 100

用眼神“拉”住客户 / 102

以站姿吸引客户 / 104

尽量与客户姿态保持一致 / 106

注意进入客户房间时的微表情 / 107

签约之后要保持镇定 / 109



第六章 用坚韧热情投身你的事业：为自己奋斗

提高你工作和生活的热情 / 113

耐心、耐心、再耐心 / 115

选择推销就要专注于推销 / 117

面对“推销低潮”热情依然高涨 / 119

热情是推销不可或缺的力量 / 121

面对拒绝，把坚忍不拔当习惯 / 126

- 不达目的绝不罢休 / 129
- 打起精神上路 / 130
- 建立起足够高的推销兴趣 / 132
- 遭受拒绝后，下次还拜访 / 134



第七章 推销员自我激励之道：心态决定你的命运

- 做销售要具备五种好心态 / 139
- 相信自己即意味着成功 / 142
- 把“不可能”从你的心中删掉 / 144
- 为明确的目标而行动 / 146
- 不妨有一点阿 Q 精神 / 147
- 用最好的状态投入销售 / 149
- 从心态上看高自己 / 153
- 从观念上提高自己 / 156
- 不要害怕失败，要善于挖掘自己成功的资源 / 158



第八章 机智灵活的推销策略：打动人心的推销技巧

- 诚心诚意替客户着想 / 163
- 换位思考与逆向思维 / 165
- 让客户参与产品检验 / 168
- 给顾客一个购买的理由 / 170
- 给点甜头，更容易让客户出手 / 172
- 让销售带点刺激以调动客户的兴趣 / 174
- 利用“同理心”促成交 / 177

制造紧迫感促使客户成交 / 179

让客户看到额外的价值 / 181

善给客户戴高帽 / 184

不失时机得寸进尺 / 186

记住客户的名字 / 188

感动客户 / 191



第九章 从优秀到卓越：每天都领先别人一步

永远为自己树立一个超越榜样 / 195

不断地学习才能不断地跨跃 / 196

让身心永保最佳状态 / 198

永远体现一流推销员的素质 / 200

比别人服务更到位 / 202

创新的脚步永不停歇 / 204

不放过每一个新奇的念头 / 206

多参加培训班或研习会 / 208

戒骄戒躁，再铸辉煌 / 209

时刻不忘给自己加油鼓励 / 212

第一章

做真实的自我： 我就是世界上最伟大的奇迹

我们是现实主义者，不是被宿命论所左右的，但我们也承认这样的现实，一个人只有先认识自己、肯定自己，然后才能驾驭自己，从而完成既定的人生目标。一个人肯定自己就是当自己做一件事情的时候，要相信自己就是为这事业而生的，只要自己愿意，自己就是这方面的开拓者、专家和大师。

我就是最大的财富

乔·吉拉德是美国的著名推销商，曾经连续 15 年成为世界上售出新汽车最多的人，曾被专项世界纪录评为“世界上最伟大的推销员”。他的成功因素很多，但他的自我肯定，会创造奇迹的自信是最重要的因素。

在他的衣服上通常会佩戴一个金色的“I”，有人曾问过他这是不是表示你是世界上最伟大的推销员，他说：“不是的。这表示我是我生命中最伟大的！没有人会和我一样，我就是自己最大的财富。就算不分辨指纹，也能从人群中识别我。我的声音与众不同。我的气息也区别于他人……”

很难想象，吉拉德 35 岁时，他还是个彻头彻尾的穷光蛋，甚至连妻子和孩子的吃喝都成了问题。他去卖汽车，就是为了养家糊口。幸运的是，他发掘了自己这个最大的宝库，从此开始变得顺利起来。

他相信：“一切由我决定，一切由我控制，一切奇迹都要靠自己创造。”

他坚信：

1. 我是最好的

我们每个人除了天生的缺陷，都能够学会走路、说话和其他一些基本的行为。大部分人对此都视为平常，没有人会为一个健康的小孩学会了走路而惊讶万分。

为什么我们每个人在小时候都能这样轻而易举地完成同样的事情？

实际上，小孩子在学会走路之前，平均要经历 240 次以上的失败，但没有一个小孩放弃过学习走路。大概是本能在告诉他：“不要放弃，你一定会学会的。”

这里的情形是，跌倒的小孩子自己爬了起来，还用他学到并储存于大脑之中的不断反复的信息，自动加以调整，以便他脑子里形成走路的概念。

他学习、吸纳并成功地运用与生俱来的能力。不管跌倒多少次，他能保持学会走路的自我信念坚不可摧。

小孩子不会灰心丧气，遇到挫折时不会认为自己就是一个失败者。然而，随着年龄的增长，我们对自身潜力的天生信念都不知不觉地萎缩了。我们总是被告知：“你不能唱歌，你真笨，你是傻瓜，你以为你是谁？你永远不会成功。”

这些话语被储存于我们的潜意识中，腐蚀着我们天生的自我信念，让我们不再强烈地想成为宇航员、芭蕾舞明星、医生、富翁等我们曾经梦想的角色。然而，恰恰是我们在外界影响下逐渐丧失的强烈自我信念，是我们能否成功的关键因素。

所有成功的人都保持或找回了孩提时代那强烈的自我信念。他们之所以能做到，是因为他们相信自己。他们丝毫不怀疑自己能实现目标，相信世界会受他们的支配。

虽然这些人曾被批评为：“自大、狂妄、不可理解”，但他们却靠着坚定不移的信念实现了他们的目标。

就像独木桥的另一边是美丽丰硕的果园，相信自己的人会大胆地走过去采摘甘甜的果实，而不相信自己的人却在原地犹豫：我是否真的能够过得去？——而果实，已被大胆行动的人采走了。

2. 要相信自己的能力

人们有权利按照自己的眼光来评价一个人。我们认为自己有多少价值，就不能期望别人把我们看得比这更重。

一旦我们踏入社会，人们就会从我们脸上、眼神中去判断，我们到底赋予了自己多高的价值。

如果他们发现就连我们对自己的评价都不高，他们又有什么理由要给自己添麻烦，来费心费力地研究我们的自我评价到底是不是偏低呢？

因此，真正相信我们能走向成功的人，只有我们自己。

许多人似乎都认为能力是天生的，自己在某一方面总是有天生的欠缺。然而实际上，大多数人的能力都是被后天所唤醒的。上帝是公平的，他给

了我们同样的能力，只要我们相信它的存在。

格兰·透纳就是一个相信这与生俱来的财富的人，他也由此获得了上帝的奖励。

三年前，他不但一文不名，还破了产。更不幸的是，他天生是兔唇，说话不方便。但他最大的优势就在于：能够在不断的尝试中发现自己的能力。

他向一个朋友借了500美元，开了一家化妆品公司。他说：“这是最可能赚大钱的一个行业。”于是他在佛罗里达州的奥兰多市租了一间小办公室，取名为“柯西柯星际公司”。

由于透纳采取的生意手段非常古板，因此他在成功路上跌倒了无数次。但最终他还是建立了个覆盖全美的商业王国，这一王国横跨四大洲、九个国家，雇佣了20多万名员工。

透纳一个星期要发表20场演说，不是推销他的产品，就是推销他的哲学。

他不说枯燥无味的道德论，也不说统计数字，而只说些似乎很有道理的话，听起来有点像福音：“手里没有抱着球跑的人，没有人会去绊倒他的。”“在成功的梯子上爬的时候，惟一的困难就是从最底下的人群当中挤出来。”“大多数人情愿多花点时间去安排他们的假期，而不愿多花点时间去计划他们的生活。”

透纳最高兴的是把一个人的潜在能力发挥出来。他认为人活着得经常“洗脑”，洗过脑子以后，你才能想得出你能够做些什么。

透纳说：“我把钱当做一种工具，大家都崇拜金钱和权力，所以你必须先得到它们。假如你也和残疾人或穷人一样，你又有什么能力去帮助他们呢？假如一个人愿意相信自己，发现他与众不同的与生俱来的能力，他就可能会奋发起来。他的生活就会随着改变，他也许会马上买到一部凯迪拉克，也许会写出一部了不起的长篇巨著。”

应该说，吉拉德与透纳都是从推销员做起的成功者，他们成功的秘诀是奇迹般的相同，就是相信自己是最好的，不管是做什么。

自信，会使你的推销变成一种享受，你就更不会讨厌它了。想一想就会明白，自信能使你把推销当作愉快的生活本身，既不烦躁，也不会厌恶，这是因为你会在自信的推销中对自己更加满意，更加欣赏自己。坚持下去，最终你必将会取得成功！

做真实的自己

“做真实的自己”是2000多年前希腊大哲学家苏格拉底的一句名言。这句话与现代社会倡导的人本主义实属异曲同工，它不但肯定自我而且坚信自己是世界上独一无二的。

纵观那些在各行各业成功人士的经历不难发现，他们成功的要诀在于他们有充分的自知之明，也就是经由认识自己之后，不断改造自己，才逐步走向成功的。

美国一些大公司在招聘销售人员的时候，差不多都会问这样一个问题：“你为什么要做销售人员？”对这个问题，大部分应聘者的回答也几乎如出一辙：“我喜欢这个有挑战性的工作”、“为了实现自己的梦想”。做出这样回答的应聘者一般是不会被录取的。相反，如果应聘者说“为了赚钱”，招聘者反而会露出满意的笑容，祝贺他被录用。

说“为了赚钱”似乎有点低俗，但为什么被录用了呢？这是因为从这个回答中，招聘者能够看到应聘者所拥有的一颗真实的心。拿破仑曾说：“不想当将军的士兵不是好士兵。”这句话套用到销售人员身上，就可以这样说：“不想赚大钱的销售人员不能成为一个顶尖的销售人员。”事实也确实如此，一个不想赚大钱的销售人员一般都不能创造良好的业绩。