

插图本珍藏版

The Greatest Salesman
In The World

世界上 最伟大的推销员

[美] 奥格·曼狄诺 / 著

文 文 / 译

吉林教育音像出版社

插图本珍藏版

世界上 最伟大的推销员

[美] 奥格·最狄诺 / 著
安 辽 / 译

吉林教育音像出版社

THE GREATEST SALESMAN IN THE WORLD
THE GREATEST SECRET IN THE WORLD
THE GREATEST SALESMAN IN THE WORLD PART II: THE END OF THE STORY
Copyright © 1968, 1972, 1998 BY OG MANDINO
This translation is published by arrangement with The Bantam Dell Publishing Group,
a division of Random House, Inc.
Chinese Translation Copyright © 2007 by WORLD AFFAIRS PRESS
All rights reserved.

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的推销员 / (美) 曼狄诺著, 文文译. — 吉林:
吉林教育音像出版社
ISBN 978-7-88916-026-1

I. 世… II. ①曼… ②文… III. 个人—修养—通俗读物 IV. B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2002) 第056329号

责任编辑	王立
责任出版	王勇刚
书装设计	蒋宏工作室
书 名	世界上最伟大的推销员 Shijie Shang Zui Weida De Tuixiaoyuan
作 者	(美) 奥格·曼狄诺
译 者	文文
出版发行	吉林教育音像出版社
印 刷	世界知识印刷厂
经 销	新华书店
开本印张	710×1000毫米 1/16 19印张
字 数	296千字
版次印次	2012年1月第1版第1次印刷
标准书号	ISBN 978-7-88916-026-1

定 价 32.80元

版权所有 侵权必究

前 言

一位伟大的推销员曾经说过：“我相信一个消极的人；如果一遍一遍不厌其烦地阅读关于积极思维的书籍，他也会变得乐观起来。”是的，通过一遍一遍阅读这些催人向上的书籍，您真的也会开始积极地思考问题，这个方法真的很灵。

无论在哪个领域，凡是成功者都有他们值得学习的地方，只有善于借鉴成功者的经验才能让人缩短独自摸索的过程，更快地走向成功。世界上最伟大的推销员乔·吉拉德、“推销之神”原一平、20世纪推销宗师法兰克·贝特格、日本“寿险王”齐藤竹之助等人都是顶尖级的推销大师，学习他们成功的经验，对向往成功的你必将大有裨益。

生于贫穷、长于苦难，自强不息、不懈奋斗的乔·吉拉德平均每天销售6辆车，最多的1天竟然销售了18辆车，他1年的最多销售量是1425辆，在他15年的销售生涯中总共销售了13001辆汽车，被吉尼斯世界纪录誉为“世界上最伟大的推销员”。他告诉每一个销售员：“If I can do it, you can!”他教会了我们如何把任何东西卖给任何人。

在日本，原一平被称为“推销之神”，30多岁时，他已经与美国的推销大王乔·吉拉德共同闻名于世。见过原一平的人都为他的外貌吃惊，这位顶尖推销大师只有1.45米，人们叫他“矮冬瓜”。就是这么一位其貌不扬的人却取得了很大的成功。他是怎样接近顾客的呢？本书中神奇的推销大师原一平教给你发现顾客、留住顾客的秘诀。他告诉我们发现顾客、赢得顾客只是第一步，管理好客户资源，让老顾客为你开发新客户才是伟大的推销员应该掌握的基本功。

做一个好的推销员什么最重要？答案可能有很多种：知识、技能、技巧、机会等，似乎每一个都不可或缺，但这些也许都不是最正确的。成功是很难言说的一种东西，成功最关键的因素在于你自己。不管你从事多么艰难的工作，只要塑造一个完美的自己，只要全力以赴，你都将成功。

学习别人的经验，可以避免重蹈覆辙；获得新知，可以使自己生活得丰富多彩而且充满喜悦；聆听不同的声音可以使思考延伸而且美丽。接受了正确有益的忠告，可以增加你前进的愿望和动力。

本书全面而深入地阐述了有史以来世界上最伟大的推销员，如全球“销售之冠”乔·吉拉德、日本“推销之神”原一平、20世纪“推销宗师”法兰克·贝特格等人的人生智慧、成功之道、销售方法和技巧等。他们的人生智慧和成功经验被全世界亿万从事推销的人士所推崇和学习，被公认为培养和打造最优秀推销员的活的范例和最佳工具。

在这些世界上最伟大的推销员的思想智慧、人生传奇等引领、感召和指导下,无数的推销员从平凡走向卓越,改变了人生命运。他们在从事推销中所具备的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等给广大的推销员展现了良好的参考范本,为他们提升个人的修养和素质,改进销售的习惯和方法,迅速提升推销能力和业绩,更好地完善和成就自我提供了极为宝贵的指导和帮助。

编 者

目 录

第一章 世界上最伟大的推销员

羊皮卷上记载的真理已经不再神秘,现在把它展示在世人面前。拥有了它,相信你就拥有了伟大的力量。如果身体力行,你也能成为世界上最伟大的推销员。

我用全心的爱迎接今天	9
我将坚持不懈直到成功	13
我是自然界伟大的奇迹	17
我永远沐浴在热情之中	21
我珍惜生命中的每一天	24
我在困境中寻找着机遇	28
我每晚反省自己的行为	31
我要控制情绪笑遍世界	34

第二章 一生的护照——成就你一生的资本

每个人都要为将来储存一定的能量,也许拥有这些你并不十分优秀,但如果没有这些品德,你将终生与优秀无缘。何不从现在开始提高修养,让它们成为你一生的护照呢?

让笑容成为销售的武器	38
优雅谈吐敲开顾客之门	42
倾听的人更受顾客欢迎	45
不可忽视真诚赞美他人	48
好仪表让客户喜欢上你	52
勤于思考使你一路畅通	55
不能忽视的细节的力量	58
诚信能量永远巨大无比	62
拥有健康是成功的保证	66
生活需要一颗感恩的心	71

第三章 如何在人生中推销自己

拿破仑·希尔说过:“你必须推销你的服务和你的知识,你必须推销你的个性和你自己。其实,每个人一生都在推销,只是你推销的是你自己罢了。”

人生要有明确目标	74
规划让你容易成功	77
积极主动面对一切	80
不向优柔寡断低头	83

专注的力量最伟大	87
勤奋让你出类拔萃	89
自立自强永远最棒	91
谦逊让你永不后退	94
善于运用幽默艺术	97
勇气是通往成功之基	99
创新的人更有领导力	102
时刻为将来积攒力量	104
宽容使人更快成长	106
绝对不能轻言放弃	109

第四章 两个上帝的忠诚仆人

我是推销员,客户和广大消费者是我的上帝,我所就职的企业也是我的上帝,我是两个上帝的忠诚仆人。

为人服务是根本	114
做人本色要具备	117
承担责任是强者	118
彻底负责显精神	120
绝对忠诚是首选	122
敬业的人最可敬	126
在老板和客户之间生存	130

第五章 原一平给推销员的十个忠告

在日本业界,原一平连续 15 年保持日本寿险业绩第一名,被称为“推销之神”,他留给我们的推销智慧是一笔巨大的财富,他告诉我们成为最棒推销员的十个成功关键。

培养自身,做一个有魅力的人	132
处处留心,客户无处不在	133
关心客户,重视每一个人	135
定期沟通,紧密客户关系	138
主动出击,打开客户大门	140
赢得客户,好好对待上帝	144
管好客户资源,让客户连成片	149
对生意介绍人,必须信守承诺	152
重视 250 法则,客户不再遥远	155
拥有感恩的心,与家人分享成功	158

第六章 一分钟推销人

如何把你的产品、服务、想法甚至你自己推销给别人?良好的心态是你最好的拐杖,有了它,一切皆有可能。

帮助别人就是帮助自己	160
换位思考拉近顾客距离	162
人性化服务是你的卖点	164

目 录

尊重顾客才能顺利成交	167
主动购买是最高境界	168
尽力使顾客对一切满意	171
把顾客当成真诚的朋友	172

第七章 将任何东西卖给任何人

乔·吉拉德连续 12 年平均每天销售 6 辆汽车,纪录至今无人能破,被吉尼斯世界纪录誉为“世界上最伟大的推销员”。他的成功经验你不得不学。

让产品成为你的爱人	176
精心地准备销售工具	178
记录与客户交流信息	181
使用气味来吸引顾客	182
抓住顾客心理促成交	185
全方位获取销售信息	188
积极为成交做好准备	190
成功结束推销的艺术	193

第八章 贝特格无敌推销术

做任何事情都有技巧。使收入和幸福倍增 1000 倍的推销艺术是从被别人拒绝开始的。贝特格教你如何面对拒绝,走向成功推销。

听到“不”时要振作	197
最重要的销售秘诀	201
极短时间内达成销售	204
必须学会的销售技巧	206
如何确保顾客信任	209
让人们愿意和你交流	211
不要害怕失败	213

第九章 首席推销员的习惯

推销员的工作不只是卖出东西,售后是非常重要的一个环节。善待你的客户,做好售后工作,受益最大的还是你自己。

售后跟踪和顾客保持联系	216
与众不同让你更具吸引力	218
顾客眼中的完美推销员	221
巧妙地把握成交一刻	222
成交之后再成交	224
不为失败找借口	226

第十章 成为销售冠军的法则——高诚信销售的魅力

托德·邓肯教你拥有成为一名销售领袖所必须具备的工具,这就是经过无数推销员实践检验的八大高诚信销售法则。托德·邓肯的这些法则都是为了用更少的时间和更轻松的心情去挣更多的钱。

世界上最伟大的推销员全集

排练法则——排练好销售这幕剧	231
靶心法则——开发高回报的顾客	234
杠杆法则——让对手成为杠杆	237
求爱法则——用真诚打动顾客	240
钩子法则——吸引顾客守候到底	243
催化法则——建立成熟客户关系	246
加演法则——不断提升服务质量	249
80/20 法则——重点出击,高利回报	252

第十一章 只有更好——托尼·高登的成功之路

只有不断进步,不断超越自我,我们才不被淘汰,才能有更辉煌的明天。止步不前者,永远无法欣赏到最美的风景。这是托尼·高登成长为百万圆桌会议顶尖会员理事会主席的历程。

放弃你头脑中的一切	254
为了更好的明天学习	256
爱上你正进行的工作	259
与大家分享你的快乐	262
走上成功事业的巅峰	265

第十二章 一分钟说服——世界上最棒的推销艺术

这是最顶尖的销售员们与顾客面对面销售的真实写照,是被无数人证明了的方法与技巧,简单、有效、做得到是它最大的特点。

开场白话术	268
预约采访术	269
产品介绍术	272
成交语术	275
处理反对意见术	278
问对问题术	279
电话行销术	281

第十三章 九步走向成功推销

做任何事情都有规律,推销也一样。成为一个出色的推销员并不难,只要你认真走好每一步,九步就可以走向成功推销。

勇敢亮出自己	285
先推销你自己	288
成功始于行动	290
三条黄金定律	292
找到你的客户	294
赢得顾客的心	296
客户无法回绝	298
完美成交艺术	300
提供美的服务	302

插图本珍藏版

世界上 最伟大的推销员

[美] 奥格·最狄诺 / 著
安 辽 / 译

吉林教育音像出版社

THE GREATEST SALESMAN IN THE WORLD
THE GREATEST SECRET IN THE WORLD
THE GREATEST SALESMAN IN THE WORLD PART II: THE END OF THE STORY
Copyright © 1968, 1972, 1998 BY OG MANDINO
This translation is published by arrangement with The Bantam Dell Publishing Group,
a division of Random House, Inc.
Chinese Translation Copyright © 2007 by WORLD AFFAIRS PRESS
All rights reserved.

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的推销员 / (美) 曼狄诺著, 王文译. — 吉林:
吉林教育音像出版社
ISBN 978-7-88916-026-1

I. 世… II. ①曼… ②文… III. 个人—修养—通俗读物 IV. B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2002) 第056329号

责任编辑	王立
责任出版	王勇刚
书装设计	蒋宏工作室
书 名	世界上最伟大的推销员 Shijie Shang Zui Weida De Tuixiaoyuan
作 者	(美) 奥格·曼狄诺
译 者	文 文
出版发行	吉林教育音像出版社
印 刷	世界知识印刷厂
经 销	新华书店
开本印张	710×1000毫米 1/16 19印张
字 数	296千字
版次印次	2012年1月第1版第1次印刷
标准书号	ISBN 978-7-88916-026-1

定 价 32.80元

版权所有 侵权必究

前 言

一位伟大的推销员曾经说过：“我相信一个消极的人；如果一遍一遍不厌其烦地阅读关于积极思维的书籍，他也会变得乐观起来。”是的，通过一遍一遍阅读这些催人向上的书籍，您真的也会开始积极地思考问题，这个方法真的很灵。

无论在哪个领域，凡是成功者都有他们值得学习的地方，只有善于借鉴成功者的经验才能让人缩短独自摸索的过程，更快地走向成功。世界上最伟大的推销员乔·吉拉德、“推销之神”原一平、20世纪推销宗师法兰克·贝特格、日本“寿险王”齐藤竹之助等人都是顶尖级的推销大师，学习他们成功的经验，对向往成功的你必将大有裨益。

生于贫穷、长于苦难，自强不息、不懈奋斗的乔·吉拉德平均每天销售6辆车，最多的1天竟然销售了18辆车，他1年的最多销售量是1425辆，在他15年的销售生涯中总共销售了13001辆汽车，被吉尼斯世界纪录誉为“世界上最伟大的推销员”。他告诉每一个销售员：“If I can do it, you can!”他教会了我们如何把任何东西卖给任何人。

在日本，原一平被称为“推销之神”，30多岁时，他已经与美国的推销大王乔·吉拉德共同闻名于世。见过原一平的人都为他的外貌吃惊，这位顶尖推销大师只有1.45米，人们叫他“矮冬瓜”。就是这么一位其貌不扬的人却取得了很大的成功。他是怎样接近顾客的呢？本书中神奇的推销大师原一平教给你发现顾客、留住顾客的秘诀。他告诉我们发现顾客、赢得顾客只是第一步，管理好客户资源，让老顾客为你开发新客户才是伟大的推销员应该掌握的基本功。

做一个好的推销员什么最重要？答案可能有很多种：知识、技能、技巧、机会等，似乎每一个都不可或缺，但这些也许都不是最正确的。成功是很难言说的一种东西，成功最关键的因素在于你自己。不管你从事多么艰难的工作，只要塑造一个完美的自己，只要全力以赴，你都将成功。

学习别人的经验，可以避免重蹈覆辙；获得新知，可以使自己生活得丰富多彩而且充满喜悦；聆听不同的声音可以使思考延伸而且美丽。接受了正确有益的忠告，可以增加你前进的愿望和动力。

本书全面而深入地阐述了有史以来世界上最伟大的推销员，如全球“销售之冠”乔·吉拉德、日本“推销之神”原一平、20世纪“推销宗师”法兰克·贝特格等人的人生智慧、成功之道、销售方法和技巧等。他们的人生智慧和成功经验被全世界亿万从事推销的人士所推崇和学习，被公认为培养和打造最优秀推销员的活的范例和最佳工具。

在这些世界上最伟大的推销员的思想智慧、人生传奇等引领、感召和指导下,无数的推销员从平凡走向卓越,改变了人生命运。他们在从事推销中所具备的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等给广大的推销员展现了良好的参考范本,为他们提升个人的修养和素质,改进销售的习惯和方法,迅速提升推销能力和业绩,更好地完善和成就自我提供了极为宝贵的指导和帮助。

编 者

目 录

第一章 世界上最伟大的推销员

羊皮卷上记载的真理已经不再神秘,现在把它展示在世人面前。拥有了它,相信你就拥有了伟大的力量。如果身体力行,你也能成为世界上最伟大的推销员。

我用全心的爱迎接今天	9
我将坚持不懈直到成功	13
我是自然界伟大的奇迹	17
我永远沐浴在热情之中	21
我珍惜生命中的每一天	24
我在困境中寻找着机遇	28
我每晚反省自己的行为	31
我要控制情绪笑遍世界	34

第二章 一生的护照——成就你一生的资本

每个人都要为将来储存一定的能量,也许拥有这些你并不十分优秀,但如果没有这些品德,你将终生与优秀无缘。何不从现在开始提高修养,让它们成为你一生的护照呢?

让笑容成为销售的武器	38
优雅谈吐敲开顾客之门	42
倾听的人更受顾客欢迎	45
不可忽视真诚赞美他人	48
好仪表让客户喜欢上你	52
勤于思考使你一路畅通	55
不能忽视的细节的力量	58
诚信能量永远巨大无比	62
拥有健康是成功的保证	66
生活需要一颗感恩的心	71

第三章 如何在人生中推销自己

拿破仑·希尔说过:“你必须推销你的服务和你的知识,你必须推销你的个性和你自己。其实,每个人一生都在推销,只是你推销的是你自己罢了。”

人生要有明确目标	74
规划让你容易成功	77
积极主动面对一切	80
不向优柔寡断低头	83

专注的力量最伟大	87
勤奋让你出类拔萃	89
自立自强永远最棒	91
谦逊让你永不后退	94
善于运用幽默艺术	97
勇气是通往成功之基	99
创新的人更有领导力	102
时刻为将来积攒力量	104
宽容使人更快成长	106
绝对不能轻言放弃	109

第四章 两个上帝的忠诚仆人

我是推销员,客户和广大消费者是我的上帝,我所就职的企业也是我的上帝,我是两个上帝的忠诚仆人。

为人服务是根本	114
做人本色要具备	117
承担责任是强者	118
彻底负责显精神	120
绝对忠诚是首选	122
敬业的人最可敬	126
在老板和客户之间生存	130

第五章 原一平给推销员的十个忠告

在日本业界,原一平连续 15 年保持日本寿险业绩第一名,被称为“推销之神”,他留给我们的推销智慧是一笔巨大的财富,他告诉我们成为最棒推销员的十个成功关键。

培养自身,做一个有魅力的人	132
处处留心,客户无处不在	133
关心客户,重视每一个人	135
定期沟通,紧密客户关系	138
主动出击,打开客户大门	140
赢得客户,好好对待上帝	144
管好客户资源,让客户连成片	149
对生意介绍人,必须信守承诺	152
重视 250 法则,客户不再遥远	155
拥有感恩的心,与家人分享成功	158

第六章 一分钟推销人

如何把你的产品、服务、想法甚至你自己推销给别人?良好的心态是你最好的拐杖,有了它,一切皆有可能。

帮助别人就是帮助自己	160
换位思考拉近顾客距离	162
人性化服务是你的卖点	164

目 录

尊重顾客才能顺利成交	167
主动购买是最高境界	168
尽力使顾客对一切满意	171
把顾客当成真诚的朋友	172

第七章 将任何东西卖给任何人

乔·吉拉德连续 12 年平均每天销售 6 辆汽车,纪录至今无人能破,被吉尼斯世界纪录誉为“世界上最伟大的推销员”。他的成功经验你不得不学。

让产品成为你的爱人	176
精心地准备销售工具	178
记录与客户交流信息	181
使用气味来吸引顾客	182
抓住顾客心理促成交	185
全方位获取销售信息	188
积极为成交做好准备	190
成功结束推销的艺术	193

第八章 贝特格无敌推销术

做任何事情都有技巧。使收入和幸福倍增 1000 倍的推销艺术是从被别人拒绝开始的。贝特格教你如何面对拒绝,走向成功推销。

听到“不”时要振作	197
最重要的销售秘诀	201
极短时间内达成销售	204
必须学会的销售技巧	206
如何确保顾客信任	209
让人们愿意和你交流	211
不要害怕失败	213

第九章 首席推销员的习惯

推销员的工作不只是卖出东西,售后是非常重要的一个环节。善待你的客户,做好售后工作,受益最大的还是你自己。

售后跟踪和顾客保持联系	216
与众不同让你更具吸引力	218
顾客眼中的完美推销员	221
巧妙地把握成交一刻	222
成交之后再成交	224
不为失败找借口	226

第十章 成为销售冠军的法则——高诚信销售的魅力

托德·邓肯教你拥有成为一名销售领袖所必须具备的工具,这就是经过无数推销员实践检验的八大高诚信销售法则。托德·邓肯的这些法则都是为了用更少的时间和更轻松的心情去挣更多的钱。

世界上最伟大的推销员全集

排练法则——排练好销售这幕剧	231
靶心法则——开发高回报的顾客	234
杠杆法则——让对手成为杠杆	237
求爱法则——用真诚打动顾客	240
钩子法则——吸引顾客守候到底	243
催化法则——建立成熟客户关系	246
加演法则——不断提升服务质量	249
80/20 法则——重点出击,高利回报	252

第十一章 只有更好——托尼·高登的成功之路

只有不断进步,不断超越自我,我们才不被淘汰,才能有更辉煌的明天。止步不前者,永远无法欣赏到最美的风景。这是托尼·高登成长为百万圆桌会议顶尖会员理事会主席的历程。

放弃你头脑中的一切	254
为了更好的明天学习	256
爱上你正进行的工作	259
与大家分享你的快乐	262
走上成功事业的巅峰	265

第十二章 一分钟说服——世界上最棒的推销艺术

这是最顶尖的销售员们与顾客面对面销售的真实写照,是被无数人证明了的方法与技巧,简单、有效、做得到是它最大的特点。

开场白话术	268
预约采访术	269
产品介绍术	272
成交话术	275
处理反对意见术	278
问对问题术	279
电话行销术	281

第十三章 九步走向成功推销

做任何事情都有规律,推销也一样。成为一个出色的推销员并不难,只要你认真走好每一步,九步就可以走向成功推销。

勇敢亮出自己	285
先推销你自己	288
成功始于行动	290
三条黄金定律	292
找到你的客户	294
赢得顾客的心	296
客户无法回绝	298
完美成交艺术	300
提供美的服务	302