

MeiNüTuiXiaoYuanDe  
60GeXiaoQueZhao

# 美女推销员的 60个小绝招

孙 朦 编著

## 让你如何做一个美女推销员的销售女神

乔·吉拉德、原一平、法兰克·贝特格等世界  
顶级推销大师的推销经验和成功之道，汇总中  
外营销大师的经验、方法和智慧，让梦想成功  
的推销员必备的成功“武器”。

中国商业出版社

MeiNü TuiXiaoYuanDe  
60GeXiaoJueZhao

# 美女推销员的 60个小绝招

孙 朦 编著

中国商业出版社



**图书在版编目(CIP)数据**

美女推销员的 60 个小绝招 / 孙朦编著. —北京: 中国商业出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5044-7047-8

I. ①美… II. ①孙… III. ①女性—推销—通俗读物  
IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 173819 号

责任编辑: 常 勇

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

北京德龙公防防伪印刷厂印刷

\*

787×1092mm 1/16 21.5 印张 260 千字

2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

\* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

## 前言

乔·吉拉德说：“推销的要点不是推销商品，而是推销你自己。在你成功地把自己推销给别人时，你必须首先 100% 地把自己推销给自己。你必须相信自己，对自己充满信心。”

推销员是一项伟大的职业，它极具魅力和挑战力，作为一名顶级的推销员，他们的成功可能源于激情、源于思考，也可能源于对推销事业的一份执著和追求，但是，这更需要推销员掌握一定的推销诀窍和技巧。

我们听说过这样一个经典故事：

有一天，推销大师布莱恩·崔西带着一个推销新手与一家帐篷制造厂的总经理谈生意。按照公司的训练计划，他把所有的谈话重点都交给这位新推销员，也就是说，由这位新推销员来主导这次谈话、展示产品和达成交易。

但令人遗憾的是，直到他们即将离开时新推销员仍然没办法说服对方。此时，布莱恩·崔西一看谈话即将结束，赶忙接过话题说道：“我在前几天的杂志上看到许多年轻人喜欢户外活动，他们在外出旅游、露宿荒野时，用的就是贵厂生产的帐篷，是真的吗？”

那位总经理对布莱恩·崔西的话表现出极大兴趣，马上转向他滔滔不绝地说：“没错，过去几年里我们的产品非常走俏，都被年轻人用来作野外游玩之用，因为我们的产品质量很好，结实耐用，而且外形美观、大方，且价格低廉……”

他的话音刚落，布莱恩·崔西巧妙地将话题转移到自己的产品上。总





## 美女推销员的

### 60个小绝招

经理又向布莱恩·崔西询问了一些细节上的问题,之后,愉快地在合约上签上了名字。

成功的推销需要技巧,需要方法,这就需要你掌握推销的小绝招。

如果你想做一名成功的美女推销员,你需要深入理解客户的需求,找到客户感兴趣的话题,并能针对客户需求提出有效的解决方案;你不仅要让客户喜欢你的东西,更要让客户喜欢上你。此外,你还要掌握接近客户、了解客户,与客户交朋友的人际交往技巧和产品销售技巧。

然而,推销又是一项艰苦的工作,它不仅考验你的口才、心理,更考验你的耐心、毅力和智慧。人们常说,推销这一职业看起来门槛很低,但能够坚持下来并获得成功的人并不多,究其原因,关键在于推销员对推销职业没有一定的认识,缺乏良好的心理素质和积极向上的心态,缺乏与客户交流交往的技巧和产品推销技巧。其实,只要你掌握了推销的诀窍,那么你就能成为一名成功的推销员。

《美女推销员的60个小绝招》从全世界著名推销员的经典故事中,萃取出60个推销小绝招,帮助广大推销员培养全新的推销习惯、素养、技巧和心理,迅速提升销售能力和业绩。将此书所总结的销售经验和点滴智慧运用到实战中,你一定会取得惊人的成就。

本书精选了世界上各行各业的知名推销员的经典推销故事,他们的人生智慧和成功经验为全世界亿万从事推销工作的人士所推崇,被公认为是培养和打造最优秀推销员的经典范例。从这些故事里,你可以领略到推销高手们绝妙的语言、丰富的知识、灵敏的反应,还可以学到精湛的推销技术。



# 目 录

## 第一章

### 良好形象是美女推销员最好的名片

---

**第一招：**

仪表得体，给客户留下好印象 / 2

**第二招：**

名片就是最好的推销 / 7

**第三招：**

好的开场白是成功的一半 / 12

**第四招：**

带上你的微笑 / 17

**第五招：**

真诚是推销员的法宝 / 22

**第六招：**

重视约会礼仪 / 27

**第七招：**

言谈要有礼有节 / 32

## 第二章

### 推销产品要先推销自己

---

**第八招：**

热情是你最好的绝招 / 38





**第九招：**

经常给自己加油 / 43

**第十招：**

想成功就要行动 / 49

**第十一招：**

勇气是推销员的武器 / 55

**第十二招：**

诚信是推销之本 / 61

**第十三招：**

为自己设立目标 / 66

**第三章**

**了解客户的每一个细节**

**第十四招：**

了解你的客户 / 74

**第十五招：**

深入了解客户的消费需求 / 79

**第十六招：**

激起客户的购买欲望 / 85

**第十七招：**

投其所好,赢得客户 / 90

**第十八招：**

看穿客户的购买心理 / 95

**第十九招：**

用心与客户交朋友 / 100

**第二十招：**

找到你的关键客户 / 105

## 第四章

# 一切以客户为中心

### 第二十一招：

真正为客户的需求着想 / 112

### 第二十二招：

把顾客利益放在第一位 / 118

### 第二十三招：

掌握赞美客户的小技巧 / 123

### 第二十四招：

巧妙处理客户的抱怨 / 129

### 第二十五招：

不要和客户争辩 / 134

### 第二十六招：

让客户感到愉快 / 141

## 第五章

# 顶级推销员始于超级的口才

### 第二十七招：

电话约见需要口才 / 148

### 第二十八招：

好口才易于接近客户 / 153

### 第二十九招：

美言你的产品,但不要夸大 / 158

### 第三十招：

善于应对客户的借口 / 163





# 美女推销员的

## 60个小绝招

### 第三十一招：

说服客户成交的好口才 / 169

### 第三十二招：

与客户交流要讲究方式 / 175

### 第三十三招：

多倾听，少说话的智慧 / 180

## 第六章

# 巧用美女推销技巧

---

### 第三十四招：

灵活展示你的产品 / 188

### 第三十五招：

推销时运用好的策略 / 194

### 第三十六招：

合理安排有限的时间 / 199

### 第三十七招：

适当地给顾客增加压力 / 205

### 第三十八招：

专业的推销做专业的事 / 210

### 第三十九招：

巧用渠道的力量 / 217

### 第四十招：

正确对待竞争对手 / 223



## 第七章

# 美女推销的良好服务

---

### 第四十一招：

最好的推销就是服务 / 230

### 第四十二招：

全方位地关心顾客 / 236

### 第四十三招：

客户服务要掌握灵活性 / 241

### 第四十四招：

提高客户的满意度 / 246

### 第四十五招：

对客户负责到底 / 252

### 第四十六招：

高质量的售后服务 / 259

### 第四十七招：

将优质服务体现在细节上 / 264

## 第八章

# 寻找潜在的客户

---

### 第四十八招：

利用电话搜寻潜在客户 / 270

### 第四十九招：

“将错就错”找客户 / 275

### 第五十招：

寻找合适的“推销助手” / 278





第五十一招：

老客户就是潜在客户 / 284

第五十二招：

从日常细节发现潜在客户 / 288

第五十三招：

积累人脉,寻找更多的客源 / 293

第五十四招：

把握推销产品的机遇 / 299

第九章

美女推销的攻心法则

第五十五招：

把话说进客户心里 / 306

第五十六招：

听懂顾客的潜台词 / 311

第五十七招：

抓住客户的心理特征 / 316

第五十八招：

巧妙化解客户的攻势 / 322

第五十九招：

打破顾客心墙,解除警戒 / 327

第六十招：

欲擒故纵,锁定成交 / 331



## 美女推销员



### 第一章

美女推销员最好的名片  
良好形象是



## 美女推销员的 60个小绝招

### 第一招：

### 仪表得体，给客户留下好印象

日本推销之神原一平说：“在访问准客户之前，最重要的工作是照镜子。你面对镜子与面对准客户的道理是相同的。在镜子的反映中，你会发现自己的表情与姿势；而从准客户的反应中，你也会发现自己的表情与姿势。我把它称之为镜子原理。当你站在镜子前面，镜子会把映现的形象全部还原给你；当你站在准客户前面，准客户也会把映现的形象全部还原给你。当你的内心希望准客户有某种反应时，你把这种希望反映在如同镜子的准客户身上，然后促使这一希望回到你本身。为了达到这一目标，必须把自己磨炼得无懈可击。”

推销员销售产品其实就是在销售自己。推销员在与客户接触的销售过程中，在外在形象和言谈举止中体现出的礼仪风范代表着推销员的素质，它往往能在最短的时间内打动客户的心，让客户信任你并帮助你建立起良好的交流合作关系。

客户对于销售员的印象往往是从第一个印象得来的。即使一个销售员有很好的职业耐性，但是仍然无法轻易改变客户对于销售员的第一印象。因此，销售员的着装和行为举止起了相当重要的作用。好的仪表和适合的着装，能够帮助销售员至少在与客户建立关系初期可以节省很多时间和不必要的麻烦。



## 用心打扮一下自己

作为一名推销员要注重自己的仪表,尽量让自己容光焕发精神抖擞,尤其要给客户留下良好的第一印象,千万不要为了追求时尚而穿着奇装异服,那样只能使你的推销走向失败。只有穿戴整洁且与你职业相称的服饰,才能给客户留下好的深刻的印象。

服饰对推销员而言,也可以说是销售商品的外包装。包装纸如果粗糙,里面的商品再好,也容易被误解为是廉价的商品。日本推销界流行的一句话就是:若要成为第一流的推销人员,就应先从仪表修饰做起。

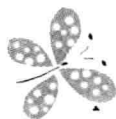
你在进入一位客户的办公室时,给他留下的印象,在很大程度上会直接决定你受到的待遇。良好的第一印象是非常必要的,否则,以后要改变你的潜在顾客对你的评价,你就不得不付出更多宝贵的时间和精力,并遭遇许多尴尬的局面。

美女推销员值得注意的是,在谈业务时,最好穿西装套裙,会显得落落大方。女性由于服装穿的不恰当,造成了许多麻烦。比如:一位女性销售员,由于穿着过于暴露,去拜访客户时,引起客户的误解,就提出要想签单先上床的要求。结果定单没签下,还惹了一身气。所以女性销售员,要想在商场中让别人尊重你,必须注意自己的穿着。不要穿超短裙、短裤和露肩装、露脐装。

美女推销员在推销时,最好穿高跟鞋,会显得更加职业。绝不能穿拖鞋。有的女性销售员,由于天热,就穿着拖式凉鞋拜访客户,这会影响自己的形象的。

有人说着装打扮不是万能的,但装扮不得体是万万不行的。这话确实很有道理,如果你的穿着得体,信心自然会大增。

而生活中,一些推销员常辩解说,天天都在外面跑,哪有时间换干净的衣服,连和朋友约会都要灰头土脸地去。推销员工作虽然是一个回报丰厚的工作,但确实也是非常艰苦的。尽管如此,一个聪明的推销员,也





## 美女推销员的

### 60个小绝招

应该知道,外表是你的第一张牌。

作为一名推销员,你要记住,不凡的仪表和优雅的气质会让你在客户心目中的可信度增值,合适的形象会为你的成功增加砝码。而衣着邋遢不只会损害你的个人形象,也会阻碍你推销的成功。

弗兰克是一个出色的推销员。弗兰克在一次技术交流会上结识了一位经理,该经理对弗兰克公司的产品颇感兴趣。两人约定好时间准备再仔细商谈一下。等到前往公司的那一天,下起了大雨,于是弗兰克就穿上了防雨的旧西装和雨鞋出门。弗兰克到了那家公司以后便递出了名片,要求和经理面谈,然而他等了将近一个小时,才见到那位经理。弗兰克简单地说明了来意,没想到那位经理却冷淡地说:“我知道,你跟负责这事的人谈吧,我已跟他提过了,你等会儿过去吧。”

这种遭遇对弗兰克来说还是第一次,在回家的路上他反省着:“是哪一个地方做错了呢?今天所讲的内容应是跟平常一样魅力十足地吸引客户的呀!怎么会这样?”他百思不得其解。

然而,当他经过一家商店的广告橱窗,看到自己的身影后才恍然大悟,立刻明白自己失败的原因了。平常弗兰克都穿得干净、潇洒而神采奕奕,而今天穿着旧西装、雨鞋,看着就像落魄的流浪汉,更别提推销了。

推销大师法兰克·贝格也曾说过:“外表的魅力可以让你处处受欢迎,不修边幅的推销员给人留下第一眼坏印象时就失去了主动。”

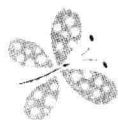
推销时衣着打扮品位好、格调高的推销员,往往占尽先机。然而这并不意味着打扮得越华丽越好,对推销员来说,最重要的是打扮适宜得体,这样才能得到顾客的重视和好感。得体的衣着是仪表的重要组成部分,所以推销员应该注意服饰与装束。

在推销中,懂得形象包装、给人留下良好第一印象的推销员,将是永远的赢家。一个推销人员与顾客首次接触时交流时间不会很长,要在有限的时间内,使顾客对自己和自己所推销的产品有所了解并非易事。

研究表明,首次印象一经形成,不但会持续较长一段时间,而且不易改变。所以,推销员应十分重视自己给予他人的第一印象。

推销是与人打交道的工作。在推销活动中,推销自己和推销产品同





等重要。调查表明,顾客之所以购买某品牌产品,并非一定取决于产品质量,其中对推销员的好感往往起到了决定性作用。据美国纽约销售联谊会统计,71%的人是因喜欢、信任、尊重一位推销员而做出购买决定的。

## 注意自己的行为举止

在人们日益注重自身形象的今天,我们仍然遗憾地看到,一些表面看上去大方得体的推销员,在面对客户时或在众目睽睽之下作出一些不雅的举动,令其形象大打折扣。因此在推销过程中,应该有意识地避免一些习以为常却极为不雅的举止。

你在接近一个潜在的客户时,你的行为方式应该体现出这种职业的特点,表现出充分的自信,那是对你的能力、你的诚实和正直以及对你在业务知识方面的自信。单是职业性的自尊就可能帮助你给对方留下美好的印象,并赢得别人的尊重。它至少可以保证你听到礼貌的言词,并使你有机会以一种巧妙的方式达到你的目的。

一位在各地都有许多图书代理业务的出版商,要求他的员工在给代理商开门时,应该给他们留下这样的印象:他们是本公司期望见到并热烈欢迎的。

他告诉员工,如果正在下着雨,就帮代理商脱下雨衣;如果屋外面道路泥泞,或者沙尘四起,就帮代理商擦去鞋子上的污迹。总之,要表现出期望他们到来的姿态。也就是说,要给对方留下良好的第一印象。

你在拜访一个潜在的顾客时,应该表现得就像一个好消息的递送者,使人相信你会为其带来好消息。如果你能使他们对你推销的东西产生兴趣,这表明你正在给他们带来实际利益。

无论你推销的是什么东西,是书籍还是钢琴,五金器具还是纺织品,你的行为方式都将在很大程度上决定你推销的多少。有些推销员在接近潜在的顾客时,其表现似乎并不是希望得到订单,而是希望不要被踢出去,至少是有礼貌地要求他们走开。



## 美女推销员的

### 60个小绝招

如果你去拜访一个客户,你就要在他面前表现得勇敢、果断,而不是给他留下一个懦弱的印象,从而阻碍你目标的实现。即使他拒绝给你订单,也要迫使他尊重你,让他因你高贵而刚健的外表而佩服你。没有人会愿意和一个他打心眼里看不起的人做生意,但如果一个人能够给别人留下美好印象的话,他至少可以获得一个听取意见的机会。

因此,曾经有一个推销员,在与顾客交换名片落座后,一直把名片拿在手上把玩,最后顾客面露愠色要回名片,转身离去。

良好的行为举止是推销员言行一致、表里如一的反映,是尊重顾客的体现。推销员举止不当,忽略礼仪,往往会在无形中破坏交谈的结果。顾客是聪明的,他们只向值得信赖、举止端正的推销人员发出订单。

落落大方的举止并非一日形成,它需要推销员在平时多注重个人修养的培养,多积累礼仪知识,甚至从不随地吐痰,不随手扔垃圾等点滴文明行为做起。据说,有一些推销员还会参加一些专业的礼仪训练,让自己的一言一行都能表达出心中的那份真诚。

#### 推销小绝招

形象对推销人员来说是极其重要的,我们所说的形象是广义的,包括推销人员的衣着打扮、肢体风范和礼仪等等。一个穿戴整洁、举止有礼的推销员容易赢得客户的信任 and 好感,而一个衣冠不整、举止粗鲁的推销员却会给客户留下糊涂、懒惰的糟糕印象,因此,要想成为一流的推销员,首先就要塑造出良好的自我形象。

