

02



最成功的 推销员 小故事

全集

◎ 这个世界，不是光靠个人努力就能得到你想要的**金钱、地位、爱情、友谊**等。你必须学会推销自己，让别人接受你，配合你。

◎ 懂得推销自己、善于**推销自己**是一项必备的生存技能。有了它，你的生活便会发生天翻地覆的变化，人生也将**由平庸走向辉煌**。

/ 张广源 编著 /

STORIES OF THE MOST SUCCESSFUL SALESMEN



/张广源 编著 /

最成功的 推销员 小故事 全集

STORIES OF THE MOST

SUCCESSFUL SALESMEN

北京出版社出版集团
北京出版社



最成功的推销员小故事全集/张广源编著. —北京:北京出版社, 2007.7

(家庭书架·成功读库)

ISBN 978-7-200-06855-9

I. 最… II. 张… III. 推销—通俗读物 IV. F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第094561号

全案策划  唐码书业 (北京) 有限公司

WWW.TANGMARK.COM

责任编辑 刘 彤 策划编辑 任月圆 谭小娟 封面设计 黄资喻

版式设计  插图绘制 樊 博 排版制作 王江妹 赵艳超

家庭书架·成功读库

最成功的推销员 小故事全集

ZUI CHENGONG DE TUIXIAOYUAN
XIAO GUSHI QUANJI

张广源 编著

出版 / 北京出版社出版集团

北 京 出 版 社

地址 / 北京·北三环中路6号

邮编 / 100011

网址 / www.bph.com.cn

发行 / 北京出版社出版集团

经销 / 新华书店

印制 / 北京威远印刷厂

版次 / 2008年3月第1版 2008年3月第1次印刷

开本 / 787×1092 1/16

印张 / 18

字数 / 255千字

书号 / ISBN 978-7-200-06855-9 / F·361

定价 / 19.90元

人人都需要推销才能

——你一生都在“售卖”自己

有人抱怨怀才不遇，有人抱怨钱难赚，有人抱怨推销真难。可是，有很多人既“怀才”也被伯乐“遇上”，有很多人一个主意便卖到成百上千万，也有很多推销员生活得精彩无限。他们之间的差别，就在于前一种人羞于推销自己、不会推销自己，后一种人恰恰善于推销自己，于是便成了时代的“弄潮儿”。

这是一个市场经济时代，每个人的价值都是由他能“推销”给别人什么决定的：

我们去求职，是把自己的才华“推销”给别人，力求得到好岗位；

我们去求爱，是把自己的整个人“推销”出去，博得对方青睐；

我们去赢得人际关系，是把自己的好形象“推销”出去，打动别人；

我们去博得名声，是把自己的为人、行事、专业才能等等“推销”出去，树立个人品牌；

我们去谈判，是把自己的想法、建议“推销”出去，让对方配合自己完成一件事；

我们去销售产品，是直接把东西“推销”出去，把钱从对方的口袋拿进自己的腰包；

……

生活无处不存在着推销。

国外有一种说法：每个人都应该有点推销才能。是的，有了这种才能，一个人的生活才可能发生天翻地覆的变化，他的人生也会由失败转为成功。

我的一位经济较为窘迫的朋友曾深有感慨：

一次，他陪着妻子上街。妻子舍不得打车，两人便挤在小公共汽车里。这位朋友个子高，抬不起头来，一路上就那么低着，但他却没有停止思考。他后来告诉我：“当时我就在想，都说成功难，我看不成功才是真的难。”

实际上，只要我们注意观察，就会吃惊地发现：生活中有许多这样的人——他们真的很有耐心，有吃苦耐劳的品质，并以这种惊人的耐心和品质忍受着不成功的现实和生活。在我

前言 PREFACE

眼里，这种人算是穷到了家，因为他们宁愿位列穷人队伍中做一辈子穷人，也不愿跑到富人队伍中站一小会儿。这多么令人感慨，这样的人生又谈何精彩？！

其实，每个人都是自己命运的神。摆脱你的“贫穷情结”吧！贫穷并不可怕，可怕的是安于贫穷，不去奋斗。

我认识一个在大公司当主管的“海归”，他拿着高薪，过着悠哉游哉的生活，令朋友们煞是羡慕。后来有一天，他所在的公司收缩业务，他被裁掉，沦落进失业大军。过了一段时间，我们很惊诧，他居然进了一家小公司，从普普通通的业务干起，并且不摆架子，从不提自己是从大公司里下来的。两年后，他做到这家小公司的副总。在春节聚会上，有人好奇地问起他当初的选择。他只说了一句话：“薪水是别人给的，随时可以拿走；干业务的才能却是自己的，谁也无法夺走。”

是的，高薪不见得是你真实才华的反映，也不见得将来还能拿到；而有了出色的才能，任你换多少家公司，身价还在那里。

在修炼推销才能的过程中，不要忘了奖励自己。

台湾省南部有位著名作家，童年时家境贫寒，以卖豆腐为生。每天天未破晓，他便与弟弟起身沿街叫卖。他告诉弟弟：“我们把卖豆腐所赚的钱，拿回家给母亲，以供生活。我们给自己的奖品是你我共享一块豆腐。你一半，我一半。”

这故事令人心酸，但正是半块豆腐的奖品支撑这位作家熬过那段艰难的日子，每天兴致勃勃地生活。

万事开头难，在训练推销才能时，自我奖励会是帮你度过艰难时光的动力，然后让生命越来越具有光彩。

推销，是走向顶层宝座的必备技艺，因为它能给一个人最全面的训练。

销售大师雷德说过：“销售是世界上最伟大的职业。一个顶尖的销售人员必须拥有政治家的睿智头脑，艺术家的敏锐眼光，外交家的善辩口舌，邮递员般永远不怕磨破的双脚……”

是的，一个人的成功，15%取决于他的专业能力，85%却取决于他的综合能力。有这样的全面训练，如何不造就伟大人才？

PREFACE

许多企业总裁都是推销高手，第一CEO杰克·韦尔奇就是其中一个。他年轻时，进入GE下属的塑料厂，从登门直销塑料制品开始。政界也有一句名言：“从推销商品到推销自己，再到推销一个国家，这中间没有多少区别。要做一个出色的总统，首先要做一个出色的推销员。先做推销员，然后再做总统。”这是墨西哥总统福克斯所说的。

本书精选的近三百篇推销故事中，有很大一部分都是“大人物”的亲身经历和经验之谈。你可以从中汲取营养、借鉴经验。因为推销是有很多共通之处的。所以不论你推销什么，这些“营养”和“经验”都可以让你少走弯路，迅速找到通往成功的捷径。

最后提醒你一点：在“推销”的道路上，不要轻言放弃——每征服一个“客户”，都会带来无限的喜悦和骄傲，然后激发你走向更好！

编者

目录 CONTENTS

第1章 成功，从推销自己开始

这是一个只有两分钟的世界，你只有一分钟向人们展示你是谁，
另一分钟让他们喜欢你。

——罗伯特·鹿德

1 镜中的你，是否是最好的自己	016	你要做国王	028
是什么导致了合作失败	016	每天充满干劲的人	030
大师之言	016	2 把自己推销出去	031
改写人生的5个字	017	不该先打退堂鼓	031
印象价值11000美元	018	虚掩之门	032
对容貌负责	019	信心产生更大的信心	032
心思写在脸上	019	交费单上的名片	033
笑容的力量	020	一点都不困难	033
“名牌”西服	020	推销《圣经》的故事	034
柴田和子的圆扁帽	021	瀑布人生	035
练习笑容	021	5次踏进门	036
不忍心拒绝	022	我要为你修剪草坪	037
最有魅力的微笑	023	站出来的只有她	038
最后一个骑士	023	转败为胜	038
推销减肥药的胖女人	024	偶然“事故”	039
强装没有好效果	025	只能减价5%	040
入乡随俗	025	打招呼	041
让衣服替你说话	026	处处留名片	042
看起来更专业	026	毒誓	042
买件红衣服穿	027	穿鞋子的机会	043
自信飞扬	028	赢运气	044

第2章

智慧是一棵“摇钱树”

生意场上，无论买卖大小，出卖的都是智慧

——卡塞尔

1 脑袋灵，钱路通 046

小区里的生意人	046
侯紫薇和“男人世界”	047
热狗的故事	047
袖珍图书赢利	048
打赌	049
大水坑也赚钱	049
买轿车送轿车	050
口香糖销售杰作	051
毛发再生精的经销权	052
丰田公司的汽车销售策略	053
一石三鸟之计	053
傻到极处是精明	054
爱溜冰的“耳套大王”	055
卖笑话	055
12美元和8美元	057
玩转衬衣纸板	057
一样的橙子	058
取消总经销	058
售卖颜色	059
给马达换新装	060
卖声音	061
把积压商品销出去	061

冒充汽车的摩托车	062
挣钱的主意	063
这创意“绝”了	064
赢的是大脑	065
“疑似”瘟疫	066
点铜成金	066
迂回术	067
骑马思维	068
你淘金，我卖水	069
抛砖引玉	069

2 放准眼光，找到客户 070

看到什么？	070
差别	070
同样是罢工	071
聪明的报童	072
哪些人愿意掏口袋？	072
量身定做的化妆品	073
到坟场里找客户	073
有钱先生	074
车号	075
举手之劳	075
就是他	076
我就在您的车库边	077

目录 CONTENTS

“幸运”牌糖果	077	谁是最需要你的人	080
婴儿手足印	078	一百倍和一千倍	081
顺藤摸瓜	079	瞅准大客户	081
“50+”老人超市	079	拆零销售	082
擒贼先擒王	080	骄傲的铁匠	082

第3章

读懂心语——把话说进心窝里

只要你摸准顾客的心理，条条大道都通罗马。

——西方推销界名言

1 首先让别人接受你	084	海边的房子	095
初次惊恐	084	式样陈旧的手表	096
别害怕	084	你在哪儿学会开飞机?	097
征服“挡驾”秘书	085	先为他做点什么	098
10元两张	086	提建议	098
超级预约	087	你还想说什么	099
最好的搅蛋器	088	不推之销	100
两个买报人	089	打开心门	100
打开顾客的“心防”	089	大众会抢什么	101
100万美元的支票	090	一块钱存款	101
只要5分钟	091	请你帮一个小忙	102
一来就走的人	091	你真敢切腹吗?	103
如何抓住顾客的目光	092	我比他英俊潇洒吧?	104
事前侦察	093	真好笑	104
一模一样的西装	093	你好粗心	105
见人说人话	094	意外和不意外	105

CONTENTS

你不想多赚点钱	106	我来为你割草	124
生财秘诀	107	农夫买小马	124
他是造螺丝的	107	两家小店	125
送你一束玫瑰花	108	4把斧子	125
价格问题	109	神秘东西	126
2 赞美有术，恰到好处	110	顶好服装店	127
没付账溜了	110	美女不见了	128
您的女儿真漂亮	110	换地方	129
请务必赐见	111	每人只准买1件	129
你十分喜爱阅读	111	关键的一笔买卖	130
阿虹服装店	112	把冰卖给爱斯基摩人	131
做错了	112	把冰箱卖给爱斯基摩人	132
解除武装	113	两个问题	133
让他出主意	114	对得起员工	134
真是不敢当	115	触动人心	135
雅量之人	115	让你动情的话	136
你们的帐篷真好	115	高崎山的猴子	136
您真是位好领导	116	人生路上的红灯	137
独一无二的名字	117	是的，是的	138
说不出没钱的理由	118	您银行里有存款吗	139
魔法销售	118	划不划算	140
赚钱语言	119	提醒客户发现其他需要	141
别让舌头控制大脑	120	你看这值多少钱？	141
照常进行好了	121	我只带了样品	142
为什么要有一条狗？	121	您同意，他就没问题	143
3 当好思路的引导者	123	我没钱怎么办	144
超级推销员	123	礼物无价	144

目录 CONTENTS

我代表客户	145	推销员的嗓子哑了	149
4 开口是银，闭口是金	146	苦恼	150
没机会说话	146	听她说	151
分神之错	147	真搞不懂	152
坚持到最后	148	超过5分钟	152
负责人的高招	148		

第4章 适时来点“表演市”

销售并不是说服，销售是帮助他人“看见”使用产品之后的结果与种种好处。

——华盛顿工业学院

1 制造新奇的卖点	154	葫芦里卖的什么药	163
饭店中的菜园	154	5000元一杯咖啡	164
“非正宗”餐馆	155	大象耕地	165
无字饭店	155	热情销售法	165
欢迎涂鸦	156	预约服务	166
卖石头的青年	156	在车上背会一首诗	167
出卖“落后”	157	寻宝去	167
牛仔褲的诞生	158	我卖的是祝福苹果	168
你吃的是第几只鸭？	160	卖的是文化	169
卖蜜桃	161	雌雄虾	169
高原苹果	161	居出来的奇货	170
雕像的名字	162	宝石猫眼和金猫身	171
他为什么往天上看？	163	应有尽有的商店	172
“疑是熊猫”和“不许偷看”	163	来两份恐龙肉	173

奇货可居 173

丑的更受欢迎 174

敞篷小汽车再战江湖 174

将缺点变成卖点 176

猫窝里的财富 177

2 事实说话最算话 178

推销秘诀 178

打一枪试一 178

1次示范胜过1000句话 179

现场测试 180

结实的手表 180

粘得真牢 181

一拍即得 181

到底贵不贵? 182

什么是人寿保险? 183

我撕你的钱 184

攻心上策 185

毒品法则 186

3 广而告之 187

活广告 187

女人戴男帽 188

男球星穿上女丝袜 188

泰勒穿的黑色雪衣 189

谜底 189

借我500元钱 190

用缎带打扮小猪 190

善用巧合 191

幽默广告 191

妙喻得人心 192

请君上当 192

沉默时间 193

与顾客共享广告费 193

挖到珍珠算您的 194

可怜的孤儿 194

稻草人的告白 195

歌剧台词里的肥皂广告 196

折扣销售 196

起死回生的12个字 197

换个说法 197

麦当娜效应 198

协助警方 198

你有……吗? 199

小铜牌,大收益 199

4 巧借东风,从中谋利 201

密尔顿题词 201

告出来的名牌 201

欢迎控告 202

神奇的紫色棉被 202

捡“吉利” 203

引客术 204

无偿试穿 204

“设想”很值钱 205

广告做到卫星上 205

借冠军用一用 206

目录 CONTENTS

“卖总统”	206	合作双赢	210
尿出了啤酒	207	甘居第二	210
愿者上钩	208	对比促销术	211
跟风术	208	卖鸡蛋	211
柯达为什么放弃	209	迂回招术	212
对手	209		

第5章 第101次敲门

成功根本没有秘诀，如果有的话，就只有两个：第一个是坚持到底，永不放弃；第二个就是当你想放弃的时候，请回过头来再照着第一个秘诀去做。

——丘吉尔

1 天道酬勤	214	推销大王的“数量定律”	224
人生不是表演	214	职业态度	225
省略了阳光	215	制订就要恪守	226
勤奋是成功的基础	216	一个都不能少	226
坚持追问的勇气	217	不进则退	227
代价	218	今天肯定会成功	228
一周9天	218	登上销售第一宝座	229
玩转时间	219	2 抓住重点，百折不挠	230
如何保持旺盛的精力	220	二八法则	230
真的不能完成吗？	220	成绩出在哪里？	230
只要成交3件	221	从推销10本图书起步	231
每次被拒绝的收入	222	跟踪，跟踪	232
勇于敲门	222	当一只不闭眼的青蛙	233
多多接触	223	击中要害	233

CONTENTS

机会是万分之一	234	你遭遇过1849次拒绝吗?	241
卖报男孩	234	我12点半再来	242
摩根的信誉	236	暂时停止成功	243
多努力一次	236	咬定不放手	243
挫折免疫力	237	一定要见到	244
走侧面路线	238	守车待人	245
“为什么”的价值	239	论文与保险	246
成功从被拒绝开始	240	你为什么要这样做?	246
他已经光顾了71次	241	不只是一文钱	247

第6章

当个财富和友情的收获者

推销活动真正的开始是在成交之后,而不是之前。

——乔·吉拉德

7 卖完了也不要忘记顾客	250	猎犬计划	259
人间蒸发了	250	连锁介绍法	259
没吃亏	250	一碗汤的学问	260
真心感动	251	如何使用一封信	261
老农夫和柜台小姐	252	匿名介绍人	261
公牛队大胜湖人队	253	250定律	262
建议你不要买	254	尊重顾客意愿	263
每次都是初交	254	你可真了不起	264
重视小客户	255	28000美元够吗?	264
得意不忘形	256	打碎的瓷瓶	265
留“心”术	257	天上掉下个维修员	266
神奇的格言	258	推销员和老太太	267

目录 CONTENTS

上帝赏赐的翅膀	267	阿莲的介绍	276
一句谢谢	268	存不得侥幸	277
人间至爱	269	高登的服务精神	278
2 心与心相通，钱和钱自然相融	270	12张卡	280
生意经	270	夜半电话	281
多说一句话	271	按要求做的只他一人	282
卖“人情”	271	只有一次机会	282
两辆巴士的命运	272	顾客为什么喜欢你？	284
钓到大鱼	273	不买也不要紧	284
泰国曼谷的酒店	273	两家商店	285
明天来买吧	274	礼轻动人心	285
为什么不向我介绍？	275	每日一得	286
最出色的律师	275	绝不卖相同的米	286

第 1 章

成功，从推销自己开始

SUCCESS STARTS FROM LETTING OTHERS ACCEPT YOU

这是一个
只有两分钟的世界，
你只有一分钟
向人们展示你是谁，
另一分钟
让他们喜欢你。

——罗伯特·庞德



青島聯大

1 镜中的你，是否是最好的自己

顺应以貌取人的潮流，掌握事半功倍的机遇。

——莱德纳·戈德曼

是什么导致了合作失败

杰克的公司正在投资一个重要的项目，需要合作伙伴共同完成，于是他采用投标的形式海选最佳的合作者。他看了大量竞标公司的资料，终于看中了一家实力雄厚的A公司。他决定先和那个公司的老总见一面，商议一些具体的事宜。

约好下午两点钟见面，但时针已经指向了两点半，还没有见到A公司老总的人影。正在心烦之际，办公室的门忽然被推开了，杰克看见一个矮胖而且有些臃肿的中年人走了进来。他穿了一身灰色的西装，脖子上没有打领带，满头的金发像丛生的杂草，唇边留着稀稀拉拉的胡须。他涨红着脸，对杰克说：“你是杰克吧，我叫约翰。”说话的同时满嘴的酒气已经喷了出来。杰克刚把手伸出去，约翰好像没看见似的已经坐在了杰克坐的位置上。

此时的杰克早把准备好的协议书丢在了脑后，他一心想让这个有些恶心的家伙早点走开。这样的人怎能担当公司的重任呢？

杰克和约翰寒暄了几句就把他打发走了。杰克翻阅着手中的资料，把目光停留在另一家实力不如A公司的S公司的档案上。

成功处方

在任何生意场合里，形象举止都很重要。如果你给人留下了一个不可磨灭的恶劣印象，别人还哪有心情与你合作？

大师之言

詹姆斯称得上是一个相貌英俊的青年，但在事业上却总不顺心，先后跳槽到好几家公司，始终得不到老板的提升和重用，搞得他心情十分沮丧。

一天，一位著名的成功学大师到他们公司去讲课，在讲课之前先私下做了一些个人沟通。这时詹姆斯迫不及待地挤到大师面前，急切地问道：“我既年轻又帅气，也知道努力，