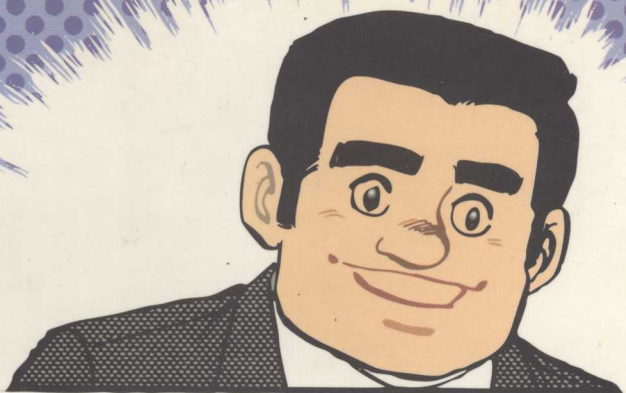




智慧商务图画系列



[日]清水龙雄 / 著

本间正夫 / 构成

Hoshino Chiaki / 画

图话推销技法

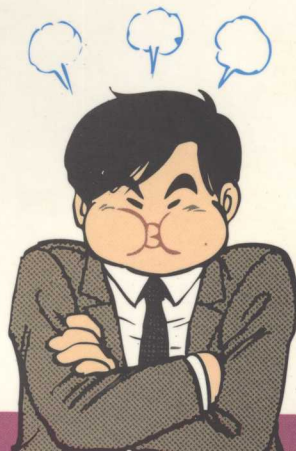
肖坤华 庆珂 / 译

推销员应遵循的三条原则：

确信一定成功

积极的人生态度

锲而不舍的奋斗精神



西南财经大学出版社

[日]清水龙雄／著

本间正夫／构成

Hoshino Chiaki／画

图话推销技法

肖坤华 庆珂／译

西南财经大学出版社



MANGA SALESMAN NO KISOCHISHIKI

©TATSUO SHIMIZU 1998

Originally published in Japan in 1998 by KEIRIN - SHOBO Co. Ltd. .

Chinese translation rights arranged through TOHAN CORPORATION, TOKYO.

四川省版权局著作权合同登记号: 图字 21 - 1999 - 044 号

书名: 图 话 推 销 技 法

责任编辑: 张纪亮

撰 文: [日] 清水龙雄

封面设计: 郭海宁

绘 图: Hoshino Chiaki

版式设计: 张纪亮

翻 译: 肖庆华 庆 珂

出 版 者: 西 南 财 经 大 学 出 版 社

(四川省成都市光华村西南财经大学内)

邮政编码: 610074 电话: (028) 7353785

印 刷: 四川机投气象印刷厂

发 行: 西南财经大学出版社

全 国 新 华 书 店 经 销

开 本: 850mm×1168mm 1/32

印 张: 6.375

字 数: 100 千字

版 次: 2000 年 1 月第 1 版

印 次: 2000 年 5 月第 2 次印刷

印 数: 6001—12000 册

定 价: 19.80 元

ISBN 7-81055-550-2/F·448

1. 本书封底无防伪标志不得销售。
2. 版权所有, 翻印必究。

前 言

“干推销这一行并不轻松”，有过推销经历的谁都有这种体会。

但也有不少人觉得“推销是非常愉快的事情”。那么，他们为什么会有如此感觉呢？

答案非常简单！

这就是，他们始终都忠实地执行作为推销员的最基本的职责，仅此而已。他们的成功绝不是靠高超的推销术，只有少部分人属于例外。

本书总结了推销的基本要点，以期不浪费读者的宝贵时间。同时希望打算搞推销工作的年轻人牢记这些要点，并加以实行，这就是编写本书的目的。

我认为没有必要从第一页开始依次通读全书，可以翻到您最感兴趣的标题，从那里开始阅读，如果确有收获，再继续往下读。我想您会感兴趣的。

每一个标题的内容都占两页的篇幅。为了方便阅读，每两页的后面都归纳了该内容的要点。

衷心希望业已从事推销工作的年轻朋友以本职工作为乐，并祝愿不断取得更加辉煌的成就。



作者简介

清水龙雄(しみず たつお)

1934年生于日本群馬县安中市,曾在新泻大学理学部进修医学课程,毕业于庆应义塾大学法学部。

在凸版印刷部门干过人事、调查、营业、促销、企划业务,后历任中坚企业的开发科长、人事部长、咨询部长等职。

现任经营管理总部顾问、清水经营研究所所长,产能大学综合研究所、群馬女子短期大学讲师,咨询机构、经营研究中心理事,日本教育情报学会会员。

主要著作:《推销员常识》、《推销员ABC》、《小公司的经营战略》、《小公司的经营计划》、《小公司的市场营运》、《战略计划与预算战术》、《印刷营业指南》等。

本间正夫(ほんま まさお)

1953年生于日本群馬县。历任商务入门书、戏剧漫画、滑稽体育杂志的编辑,现为智力测验杂志等刊物策划连载漫画。

主要著作:《难题问答比赛百科》、《趣味迷百科》、《爱的血型》、《麦克唐纳笑容的秘密》、《推销员的勇气》、《女办事员的基础知识》等。

Hoshino Chiaki (ほしの ちあき)

1954年生于日本名古屋。高中毕业后当过戏剧画家的助手,后以漫画家身分登台亮相。现活跃于少年杂志、学习杂志、高尔夫杂志、实用幽默杂志等多种出版部门。

主要著作:《商务经济新秀讲座》、《大学考试应试技巧》、《了解身体变化的秘密》等

目 录

前言	1
1 推销员的成功首先来自于心理准备	1
一 推销员的法则	2
二 推销员的失败是有其原因的	4
三 推销员胆量和温柔	6
四 别当“工薪族”	8
五 强化知识	10
六 别怨天尤人	12
七 学会积极思考	14
八 重新认识推销的正道	16
九 推销员是三冠王	18
十 用“常识”来丰富自己	20
十一 除我以外,全是我的老师	22
十二 “失败是成功之母”的真意	24
2 推销员的态度、谈话方式和交际方式	27
一 态度——金钱	28
二 不同场合穿不同的服装	30
三 推销员也要练习发音	32
四 掌握运用语言的基本要领	34
五 要“善于听”	36

六 吹捧对方要适度、自然	38
七 话题要包括衣食住行各个方面	40
八 掌握敬语的用法	42
九 纠正语病	44
十 送、收名片的方法	46
十一 体现人品的低头方式	48
十二 入座的方法	50
十三 品尝茶点增进好感	52
十四 熟悉宴会规则	54
十五 赠礼品的方法	56
十六 探视病人也要区别对待	58
十七 朴实的吊唁方式	60

 商谈成功的秘诀	63
一 开拓新客源有一定的规律	64
二 请有信用的人介绍	66
三 拜访客户要事先约定时间地点	68
四 拜访公司要做充分准备	70
五 初次拜访推销的应有态度	72
六 要认清顾客的类型	74
七 第一印象至关重要	76
八 主要讲商品的用途	78
九 对拒绝购买事前要有准备	80
十 遭到反对说明更接近成功	82

十一 灵活运用应酬话·····	84
十二 把握签订合同的时机·····	86
十三 牢记签约的几种方式·····	88
4 最时髦的推销方法·····	91
一 关注高层次需求·····	92
二 唤起客户的欲望·····	94
三 市场调查不可怠慢·····	96
四 要有明确的目标和计划·····	98
五 准备销售用具·····	100
六 推销员应办的事·····	102
七 灵活运用顾客卡·····	104
八 订访问计划的目的·····	106
九 要进行有效的访问·····	108
十 计划访问路线·····	110
十一 将可望购买的顾客进行分类·····	112
十二 制作宣传手册·····	114
十三 关注销售效率·····	116
十四 自我评价失败的原因·····	118
5 处理身边琐事的方法·····	121
一 不可强词夺理·····	122
二 要熟悉公司的事务和习惯·····	124
三 掌握工作的基本方针·····	126

四 改进工作的方法·····	128
五 学会解决问题·····	130
六 集思广益解决问题·····	132
七 报告要简明扼要·····	134
八 积极主动参加销售会议·····	136
九 要习惯做笔记·····	138
十 善于安排时间·····	140
十一 以电话为武器提高推销效率·····	142
十二 推销信函的写法·····	144
十三 学会公司内的礼节·····	146
十四 要习惯寒暄语·····	148
6 推销员自我启发的方法·····	151
一 对“知识”进行“盘点”·····	152
二 要继续不断地自我启发·····	154
三 每天逛一次书店·····	156
四 推销员的健康管理·····	158
五 有效利用休假·····	160
六 快步走可以转换心情·····	162
七 别被“周一病”击倒·····	164
八 “电视迷”，OK·····	166
7 推销员必备的法律知识·····	168
一 口头协议作为合同是否成立·····	170

二 何谓征订、暗示、准合同·····	172
三 顾客订购商品如果不回复·····	174
四 未按时供货咋办·····	176
五 对商品负责到何种程度·····	178
六 商品的所有权何时转移至买主·····	180
七 迟迟不支付货款怎么办·····	182
八 不催讨欠帐的后果·····	184
九 未签合同可以请求估算吗·····	186
十 不可有不当表示·····	188

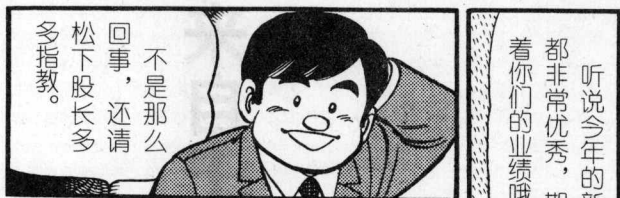




推销员的成功首先来自于心理准备



一 推销员的法则



技推
法销



一个职业推销员要想取得成功，必须遵守如下三条原则。

① 确信一定成功

就是说要坚信自己作为推销员一定能成功，不仅仅是一种理想，而且确信一定成功。只有这样才能很愉快地成为一名信心百倍的职业推销员。

② 要改变自己的人生

确信成功，不因过去的失败而沉沦。从今天开始改变自己的人生。

③ 继续不断坚持下去

不要因一两次的失败而灰心丧气，而苦恼，只要继续不断地坚持下去一定会成功的。

推
销
技
法

二 推销员的失败是有其原因的





人世间也有因失
败而沉沦的推销员，
他们为什么失败了
呢？

① 未确立职业观

或因生活所迫，
或抱有临时观点来
干推销便没什么意
义了。

② 缺乏伦理道德

哪怕是年轻人也
要自强、自立，要有
为公益事业做贡献
的精神。

③ 知识不足

商品知识是推销
的基础。要善于观察
日常生活，以日常生
活为话题打开推销
的大门。

④ 缺乏风度

如果能调整好心
态，提高内在的气
质，这种气质也能通
过外在的风度表现
出来，从而给对方留
下深刻印象，赢得对
方的好感。

三 推销员的胆量和温柔





推销员要拜访各式各样的客户,在跨越了许多障碍之后才能同客户签订购销合同。

① 推销员的成功与否关键在推销现场

“男人有胆量”这句话正在逐渐消失,无论在过去还是现在,搞推销都需要胆量,女推销员也同样如此。没有独立工作能力的人,不可能代表公司与顾客谈判和作出决定,从而订立购销合同。在公司里耍威风在外面却委委琐琐的人不能当推销员。

③ 爱心很重要

不管是男是女,搞推销的人都应有爱心,这点非常重要。能否给客户留下好印象取决于人品而不是甜言蜜语。