

S ELLING YOURSELF FIRST



NO.15



卖产品，不如卖自己

SELLING YOURSELF FIRST

推销你自己

刘津●编译

海潮出版社





袖珍励志馆

(第二辑)

SUCCESS
CLASSIC

推销你自己

刘 津●编译

SELLING
YOURSELF FIRST



海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

推销你自己/刘津编译. —北京:海潮出版社, 2003

ISBN 7-80151-705-9

(袖珍励志馆)

I. 推… II. 刘… III. 推销—方法 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 018721 号

海潮出版社出版发行

(北京西三环中路 19 号 100841)

(电话:010-66969738)

全国新华书店经销

北京铁建印刷厂印刷

880×1230 1/64 开本 7 印张 240 千字

2003 年 4 月第 1 版 2003 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 7-80151-705-9/C·95

定价:10.00 元

一滴墨水引发十万人思考 一本好书改变无数人的命运

袖珍励志馆

Self-help Pocket Books

国内第一套口袋本励志经典

咨询电话: 010-82641555

(全套 20 本, 仅 204 元)



成功俱乐部

www.successclub.com.cn

目 录

第一篇 无所不能的推销法则

1. 热忱是推销成功的重要因素 (3)
2. 让客户自发产生购买动机 (13)
3. 弄清顾客购买的真正原因 (16)
4. 推销前先推销自己 (20)
5. 苦练是出人头地的惟一途径 (26)
6. 交易成功的 11 条基本原则 (30)
7. 交易成功的 7 项要诀 (39)
8. 良好的口才让你产生自信 (46)

- 9. 亲自拜访客户 (52)
- 10. 妥善运用时间 (58)
- 11. 反问的效果 (67)
- 12. 善于倾听他人的魔力 (72)
- 13. 不要做一位外行 (79)
- 14. 直接的证据最有说服力 (84)
- 15. 展现出你最佳的容貌 (88)
- 16. 用你的笑容广结人缘 (91)
- 17. 熟记别人的姓名和容貌 (95)
- 18. 喋喋不休是推销的大忌 (102)
- 19. 克服恐惧感的最佳途径 (106)
- 20. 事先约见的要诀 (111)
- 21. 不可忽视顾客的下属 (119)
- 22. 活用手中的介绍函 (122)
- 23. 失败并不足畏 (127)

第二篇 推销改变你的一生

- 24. 把自己推销给自己 (131)
- 25. 把自己推销给别人 (142)

目 录

26. 建立一种自信和勇气	(149)
27. 欲望促使你推销成功	(157)
28. 培养一种积极的态度	(163)
29. 年轻人怎样推销自己	(172)
30. 推销自己但不要出卖自己	(188)
31. 女人怎样受人欢迎	(197)
32. 恒心的代价	(205)
33. 微笑的魅力	(211)
34. 承诺的力量	(226)
35. 说真话而不要欺骗顾客	(234)
36. 强化你的记忆力	(248)
37. 推销你自己和你的产品	(262)
38. 推销你自己和你的服务	(280)
39. 让客户在一种愉快的心情下购买	(290)
40. 以什么样的态度接待顾客	(297)
41. 对于初次见面的客户	(301)
42. 拟定充实的推销计划	(308)
43. 倾听他人讲话的艺术	(318)
44. 如何收集潜在顾客的资讯	(325)
45. 吉拉德 250 法则	(331)
46. 通过诱导了解客户的一切事情	(341)

47. 别让已经到手的客户跑掉 (351)
48. 千万不要忘记的事项 (363)

第三篇 鼓舞人心的推销技巧

49. 做一个优秀的调查员 (371)
50. 建立准客户卡 (383)
51. 注重外表与服饰 (389)
52. 约见准客户的技巧 (393)
53. 慎重选定访问的时间 (398)
54. 谈话的基本技巧 (402)
55. 让你的声音富有魅力 (409)
56. 话说一半的技巧 (415)
57. 充满挑衅的说话术 (421)
58. 客户忙而不见怎么办 (424)
59. 如何面对傲慢无礼的准客户 (429)
60. 不要勉强客户投保 (439)

第一篇

无所不能的推销法则

——从失败走向成功的

弗兰克·贝德加

弗兰克·贝德加出生于费城的一个贫穷家庭，很小的时候，父亲就抛下母亲和5个尚未成年的孩子撒手人间。为了养活一家6口人，母亲只得替人洗衣服和做些缝纫来赚取微薄的收入。为了帮助母亲分担养家糊口的重担，贝德加从11岁起，每天早上天还没亮时就走出家门，站在街角卖报纸。

14岁他就辍学到一家电机行打工，18岁时成了一位职业棒球手。刚踏入职业棒球生涯不久，贝德加就遭受到了他自认为是一生的最大打击之一——他被炒鱿鱼了！且未被通知就遭到解雇。因为他“在球场上总像在漫步，动作实在太迟钝了！”

一周之后，经朋友介绍，贝德加到康涅狄格州的纽赫本队，薪水一下子提高到了185美元。两年后，贝德加担任圣路易·红衣主教队的三垒手，薪水已是最先的30多倍。可是这一年他遇到了一次更大的打击，厄运再一次降到了他的头上：在与芝加哥俱乐部球队的对抗赛，由于严重意外伤害，贝德加不得不结束了自己喜爱的棒球生涯。

贝德加回到故乡费城，在接下来的两年间，他一直是一家公司的收款员。尔后，他到了一家人寿保险公司——信实人寿保险公司当业务员。在往后的日子里，经过许多次的失败与努力，贝德加奇迹般地由一个惨败者跃升为全美最成功、收入最高的推销员之一。



热忱是推销成功的重要因素

1907年，弗兰克·贝德加代表宾夕法尼亚州约翰顿队参加美国三州的职业盟赛。这时他刚刚踏入职业棒球，此间他也遭受了最严重的打击之一。那时，贝德加正年轻气盛、雄心勃勃，他一心渴盼有机会成为一位明星球员。意外的是，一件相当严重的事情发生了。贝德加不仅没有一夜间成为明星球员，而且他竟被炒鱿鱼了！未被通知即遭解雇。

贝德加找到了经理，质问他其中真正的原因。在贝德加的心里，那次的质问，以及经理当时的回答，都令他永生难忘。如果他当时不去找经理追问原因，他现在的生活可能又是另外一番景象了。如果他当时乖乖地被人解雇，恐怕我们今天也看不到有关弗兰克·贝德加的故事了。

当贝德加找到经理巴特质问时，他的回答很简单：

“你总是像在球场散步，你的动作实在太迟钝

了！你那样子就像打了 20 多年球的老选手，简直是慢郎打球。如果你不是懒散，怎么会如此表现呢？”

经理的回答多么令贝德加感到意外。他向经理解释说：

“巴特，你也知道，我有些神经质，当我在众人面前时，我总想把自己隐藏起来，观众的压力常使我无法正常表现，发挥如常。即使面对队里的队员，我也想躲开他们。其实，我总是一直在想，如何才能放松自己去打球，如何才能摆脱神经质。”

“贝德加，如果你这样下去，你会一辈子都无法出头，”巴特安慰说，“这样只会拖垮你，使你退怯。你可以先离开这里，然后找一份不同的工作，无论你从事什么职业，请你记住，一定要昂然挺胸，鼓足最大勇气，在工作中注入充沛的活力与高度的热忱。否则你一辈子便注定庸庸碌碌、毫无出息了。”

在约翰顿队，贝德加的月薪是 175 美元，可是被开除后，他不得不南下到宾州的切斯特城，加入了大西洋队，每月只有 25 美元的薪水，一下子身价大跌，他怎能注入冲劲与热情？刚开始的几天，贝德加只是心中不平，一日度过一日。后来，他变了，热劲十足地投入到自己的比赛中。因为他到那儿的第三天，一位资深球员丹尼·弥汉跑来对他说：

“贝德加，你何必把自己局限在这种小小的无

名之队呢？你想不想再次接受考验？”

“唉，”贝德加沮丧地回答，“丹尼，如果有更好的机会，我当然愿意一试。”

一周之后，丹尼介绍他来到了康乃狄格州的纽赫本队，到这儿的第一天，是他一生中最重要的记忆之一，也是他一生中的一个转机。

当时，队中没有人知道他过去的情况，因此，为了不再让别人讥笑他是慢郎中，贝德加暗自下定决心，他要让队中球员知道他是最热劲十足的球员，只有这样建立自己的声誉，他才能支持下去。他尽量要求自己动作快速利落，使出全身精力去打好每一场球。

自那以后，贝德加只要一出球场，就像背负了100伏特电压的电池，全身充满了电量，他在球场内奋力掷球，勇猛迅速，几乎使他人承受不住。曾经有一次，他中计由二垒猛烈滑向三垒，但全力以赴，奋力前奔，对方的三垒手看了他的冲劲，竟愕然呆立，球也漏接了，他因此盗垒成功。当天比赛时气温接近摄氏40度，那种跑法很可能在球场中暑晕厥，但贝德加丝毫没有畏惧。这种“心存感激”的念头产生了一股魔术般的力量，给他带来了三大奇迹：

1. 他的冲劲完全战胜了心中的畏惧，甚至连紧张也帮了他的忙，他不再因以往的神经质和怯场的毛病而苦恼，一向觉得自己办不到的事，也都做到了。（如果你也紧张，反倒值得感谢，别忽

视它,好好利用,它便能大大发挥作用。)

2. 贝德加以“超人”的冲劲影响了其他队员,他们也变得冲劲十足。

3. 他并未中暑晕厥,相反地,在比赛中和比赛后,他感觉身体状况前所未有的舒畅、愉快。

令人震撼的是,第二天的纽赫本报纸报导说:

“贝德加这位新人像火球般充满了热情与冲力,他鼓舞全队的士气,他们不仅打赢这场球,而且是这一季中表现最好的一场。”

其他报纸也开始称赞贝德加为“提神剂贝德加”,赞扬他是全队活力的源泉,他立刻将这份剪报寄给约翰队的巴特·科恩经理。我们可以想像巴特先生读到“提神剂贝德加”时的表情,他一定没有料到,就在几个月前被他以懒散为由解雇的贝德加,现在竟被誉为球员的“提神剂”!

十天之内,贝德加的热情与冲劲获得了球队的肯定,他的薪水一下子增加到 185 美元,比刚开始时多了 7 倍!就因为他下定决心表现得冲劲十足,才使他在十天之内获得了如此表现。他的月薪之所以大幅增加,并非因为他的球投得更好,或是接得更准。其实,从打球的技能而言,他只不过和以前一样。

当他在切斯特队打球时,每月只敢奢求 25 美元的薪水,仅仅两年之后,他担任圣路易·红衣主教的三垒手时,待遇已增加至 30 倍以上。究竟是什么因素令他产生了巨大的转变呢?这一切都归

功于冲劲——当贝德加改变自己的态度以后，他对任何事每天都怀着热忱去做，这股热忱使他像一团“火球”时时燃烧。如果没有热忱，恐怕他仍然是一无所有了。

遇见了戴尔·卡耐基

然而，一场意外的不幸发生了。两年后的一天，弗兰克·贝德加到芝加哥参加芝加哥俱乐部对抗赛，比赛中发生了严重的意外伤害，比赛刚好至满垒的紧张状况，他本想击出短打，不料，球擦棒后反弹回来，击中他的肩膀。这场意外使他不得不放弃棒球生涯。这在当时对他确实是一场残酷的悲剧。但后来回想起来，这件意外又成为带给他生命中最大幸运的事件之一。

贝德加返回了故乡，接下来的两年里，他每天骑着自行车在费城的街道上四处绕行，成为一位家具公司的收款员。每天辛辛苦苦奔波，为的只是赚取得来不易的周薪，混口饭吃罢了。这家公司的经营方式采取分期付款，顾客只要先付一美元的现金，家具即成为自己的，余款每周分付。

就这样贝德加度过了两年沮丧而消沉的收款员生活，此后他又打算到信实人寿保险公司当业务员，开始招揽保险契约。接下来的十个月，是他一生中最漫长、最失望沮丧的日子。因为心情郁闷过度，在推销保险方面，他彻底失败了，根本未

完成任何保险契约，最后不得不承认自己天生不是当推销员的料。于是，他开始按着报上的人事广告，寻找另外的工作。每看到一个工作便考虑良久，并自问：“这个可以吗？”、“这个如何？”在连日的彷徨迷惑中，贝德加的忧郁症更加严重。

可是他很清楚，无论自己从事什么工作，都必得先克服一直控制着他的恐惧情绪，他不能再害怕见到生人，这个想法始终未变，所以为了能“改头换面”，他参加了戴尔·卡耐基的演讲训练课程。

有一天晚上，当贝德加讲话讲到一半时，卡耐基先生突然打断他的话说：

“贝德加先生，停一下，请问你对你所说的内容有兴趣吗？”

“是的，当然。”他不假思索地回答道。

“是吗？那你为何来参加演讲训练？你何不表现得热情一些，如果你不在谈话中加些活力与冲劲，怎么能吸引听众呢？”

接着，卡耐基先生开始谈及热情的力量，这真是一场精彩的“表演”，他在谈话中表现得非常兴奋热烈，甚至拿起一把椅子往墙上砸去，摔断了一根椅脚。

当晚，贝德加在上床之前沉思了一小时，他回忆起在约翰顿队及纽赫本队打棒球的日子，这才发现，以前曾经阻碍他从事棒球生涯的缺点现在又威胁到了他从事推销！这是一件多么可怕的事情！

他立即下定决心，要改变自己的生活，并继续留在保险业，他要把以前用于打棒球的热情，重新注入到自己的推销事业上去，这个决定正是贝德加生命的转折点。

第一次推销访问

每一位从事推销的人都会有第一次的经历，而且这种经历大都令人难忘。贝德加也是如此。他忘不了隔天的第一次访问，这也是他决定勇往直前的第一次尝试。所谓访问，就是未被邀请而主动去见客户，贝德加这个“不速之客”，要让对方感受到自己的热情与积极，所以他决定硬着头皮试一试。他激动地用拳头敲打桌子，本以为对方会大吃一惊，可能阻止他或责问他出了什么“毛病”，但对方看了他的惊人之举后，却沉默不语了。

于是他们有了进一步面谈的机会，贝德加发觉，客人挺胸正坐、睁大眼睛地听着他说话，除了提问题外，他从未打断贝德加的话。他并未将贝德加赶出去，甚至还买下了他的保险！

这位客户就是艾尔·爱默生，费城的一名谷物商，后来他们成了十分要好的朋友。从那一天起，贝德加开始推销保险，与在球场一样，他那股热忱的奇妙力量对他的工作产生了很好的作用，开始帮助他发展一份成功的事业。

当然，用拳头敲打桌子并不一定可以产生热