

99条销售人员必知的销售法则



这样销售

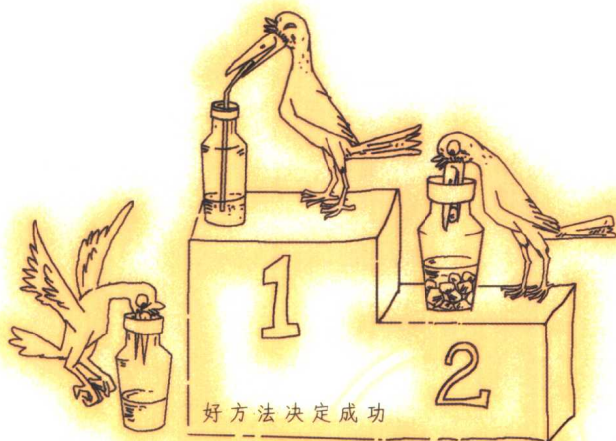
It is the most
effective to sell
like this

◎ 斯默尔 编著

最有效



乔·吉拉德、原一平、法兰克·贝格、金克拉……
数十位顶尖销售行家千锤百炼而成的销售心得
每一种方法都是快速有效提升你业绩的捷径



海潮出版社

这样销售 最有效

99条销售人员必知的销售法则

斯默尔 编著

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

这样销售最有效/斯默尔 编著. —北京:海潮出版社, 2003

ISBN 7-80151-755-5

I. 这… II. 斯… III. 销售-方法

IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 074960 号

这样销售最有效

——99 条销售人员必知的销售法则

编 著:斯默尔

责任编辑:陈开仁

出版发行:海潮出版社(北京西三环中路 19 号 邮编:100841)

发行部电话:010-66969738 传真:010-66969749)

经 销:新华书店

开 本:880×1230 毫米 1/32

印 张:9.75 字 数:140 千字

印 刷:中国政法大学印刷厂

版 次:2003 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-80151-755-5/C·104

定 价:19.80 元

前

言



你想成为最优秀的推销人员吗？本书将为你指点迷津，只要你按照书中所讲的销售方法去做，肯定会成为销售高手。

销售存在于社会生活的各个角落，然而怎样的销售才能使你将百分之一的付出获得百分之几百的回报呢？本书告诉你这样销售最有希望达到目标，且这样销售最有效。

本书自始至终都强调销售方法对销售成功的重要作用，其所推荐的 99 种销售方法，都是推销员推销时必备的精典个案，且每一种方法都是销售行家经过千锤百炼而得出的销售心得，在此我们毫无保留地献给大家。

本书既适合于所有正在做销售工作的人们或跃跃欲试，准备从事销售行业的人们阅读，也适合于各企业的经营管理人员阅读，是

√
√
√
√
√
√

这样销售最有效

前言

市场上一本不可多得的宝书，你学到本书中的任何一点的东西都是你制胜未来的资本。

假如你看过此书后，发觉它非常棒，对此感触颇深的话，请你不要吝啬，拿出来把她分享给你身边的朋友，因为分享的越多，得到的也就越多。

编译者

2003 年 7 月

这样销售最有效

目 录

第一篇 攻破对方第一道防线

将未成交的客户当成爱人，已成交的客户当成家人。谁不渴望初恋的芬芳再现和用爱的港湾避风挡雨？

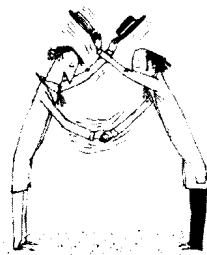
顾客的第一道心理防线攻破了，成交也就只需要你去收钱。

- 1 听众法则：做好听众促成交\3
- 2 耐心倾听法：听比说更重要\5
- 3 关注客户推销法\9
- 4 挖掘共同点推销法\13
- 5 眼睛推销法：打开心灵的窗户\16
- 6 诚实原则：诚实本身就是大买单\18
- 7 决不争辩：顺从法则\23
- 8 信任成交法\25
- 9 勇于认错的推销法\28
- 10 缺陷推销法\31
- 11 歪打正着法：深表对客户感兴趣\33
- 12 记名推销法：让兴奋的顾客感动\36
- 13 向顾客求教推销法\38

这
样
销
售
最
有
效



目 录



- 14 礼貌推销法\40
- 15 情报推销法:建立自己的情报站\43
- 16 爱心感动法:让“上帝”笑得落泪\46
- 17 微笑推销法:让友好的回眸永存\49
- 18 知己知彼法:对访问的顾客要了解\52
- 19 轮盘问话法:从客户的兴趣下手\55
- 20 专心致志法:热情可以推销一切\57
- 21 “明知故犯”揽客法:广播种\59
- 22 巧用修辞法:攻破最后一道堡垒\62
- 23 装聋法:对付“考虑一下”\64
- 24 预约法:节约时间提高效能\67
- 25 缓报价法:大报价要慎出口\70
- 26 美言成交法:有些话不能说\73
- 27 先买后卖法:别推销自己不喜欢的产品\76
- 28 如何走近客户:推销自己法\80
- 29 名片推销法\85

目 录



- 30 好奇心销售法\87
- 31 引力法则:风景这边独好\90
- 32 兴趣接近法\92
- 33 未雨绸缪法:给顾客一个惊喜\94
- 34 故事导入法:用感情去推销\96
- 35 示范法:一次示范胜过千句良言\100
- 36 引发好奇促销法\102

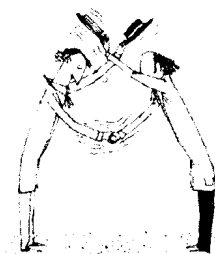
这样销售最有效

第二篇：满足顾客的需要

在推销中失败是常有的事，但真正伟大的推销员却独有推销心得，出手就中，究其原因：他能利用一切方法，拉近推销对象的心理距离。在察言观色中，让顾客毫无顾虑地掏腰包给钱，而且决不后悔。

- 37 满足法：他需要什么，就卖什么\107
- 38 推销钞票法\109
- 39 幽默战术促成交\112
- 40 以守为攻法：抓住客户目光\115
- 41 以退为进法：打好施压战\118
- 42 价格策略成交法\121
- 43 演示成交法\123
- 44 领情法：不买都不可以\126
- 45 赞美法则：嘴甜能吃热豆腐\128
- 46 曲径通幽法：打通秘书这道关\131
- 47 需要推销法\133
- 48 投顾客所好法\139
- 49 出奇不意法：意外礼物的魅力\146
- 50 千万别帮倒忙\150

目 录



- 51 自尊成交法:给足对方自尊\153
- 52 顺从成交法:让挑剔的主不再挑剔\155
- 53 互补成交法:买卖都不亏\157
- 54 集中精神推销法\162
- 55 解决问题式成交法\164
- 56 用引语解决推脱法\167
- 57 “鞭子”法则:打一下摸一下\170
- 58 双簧策略:第三者推波助澜\172
- 59 金额细分法:对价格的异议\177
- 60 装酷推销法:适时沉默\180
- 61 适时报价法\185
- 62 提问推销法:问出你的水平\187
- 63 制造紧迫感\193
- 64 假定提问说服法\196
- 65 先尝后买法:推销客户不感兴趣的产品\199
- 66 结果提示法\202
- 67 借用他人法:让“第三者”为你说话\204

目 录



- 68 老实推销法：莫过度吹嘘\207
- 69 “逆向”成交法\210
- 70 杜撰说服法\213
- 71 质问成交法\216
- 72 感觉推销法\219
- 73 从众成交法：激发顾客攀比心理\222
- 74 提升产品附加值成交法\225
- 75 激将成交法：“请”将不如“激”将\227
- 76 二选一成交法\231
- 77 互惠互利成交法：双赢才会长久\234
- 78 纯利润成交法\236
- 79 避直就曲推销法\238

第三篇：让客户永远留我在心中

推销员推销，太老实肯定不行，因为市场上的产品要立竿见影的东西毕竟少，这就要有那两把刷子：各种推销方法，统统在推销的时刻用上一回，能够“对症下药”，其收获当然愈丰。

只要顾客印象深，即使产品真的不合适，他也会觉得欠你一个人情，下次有需要一定会再找你。

- 80 提供特殊待遇成交法\243
- 81 分析利弊成交法\245
- 82 刻意奚落成交法\247
- 83 长线成交法\249
- 84 “因小失大”推理式成交法\251
- 85 自我暗示法：今天感觉特棒\254
- 86 努力一次成交法：减少等待客户回访\257
- 87 提示成交法\260
- 88 蘑菇法：软磨硬泡出奇迹\262
- 89 水落石出法\265
- 90 优点补偿法\269
- 91 飞去来器法\271

目 录



- 92 背水一战法\275
- 93 来之不易式成交法\278
- 94 不理睬拒绝法\281
- 95 建筑高台成交法则\285
- 96 优质服务法:让服务成为桥梁\290
- 97 售后服务吸引法\293
- 98 关心成交法\295
- 99 巧用轰动效应法\298

这
样
销
售
最
有
效

第一篇

攻破对方第一道防线

将未成交的客户当成爱人，已成交的客户当成家人。谁不渴望初恋的芬芳再现和用爱的港湾避风挡雨？

顾客的第一道心理防线攻破了，成交也就只需要你去收钱。

你得学会在别人说话时直视对方，表现出浓厚的兴趣(即使对妻子也一样)。如果你能做到这一点，就看其神奇效果吧。

听众法则：做好听众促成交

有一次，法兰克与戴尔·卡耐基先生一起进行着横跨美国的巡回演讲，每周有5个晚上对着几百名听众发表演说。听众们来自各行各业，有速记员、教师、经理、家庭主妇、律师和推销员。他们都很积极，渴望改善自己与人相处的能力。

其实，法兰克演讲是在冒险，因为以前从没做过。演讲一结束，法兰克就回到家里。他急切地要做两件事：一是继续推销人寿保险；二是向人们讲述自己的感受。

首先，法兰克打电话给费城牛奶公司的总

裁。他以前跟法兰克做过一小笔生意，这次很愿意见到法兰克。法兰克刚在他面前坐下，他就递一支烟过来，说：“法兰克，说说你的巡回演讲吧！”

“完全可以，不过我更想知道你的近况。你现在忙什么呢？家人好吧？生意红火吧？”

接着，他便给法兰克谈生意和家庭。后来说到前一天晚上与妻子和朋友们玩“红狗”的事。这是纸牌的一种新玩法，法兰克以前没听说过。此时法兰克虽有意跟他讲自己巡回演讲的事，但听他谈“红狗”谈得起劲，法兰克也乐了。纸牌真能给人带来乐趣呀。

法兰克要离开时，他说：“法兰克，我们公司打算为工厂管理人员投险，你说 28000 美元够不够？”

太棒了！法兰克根本没讲自己，却得到了一份订单。也许别的推销员说了半天都没能拿到这份订单。

这件事使法兰克认识到，做一名好听众具有多大的价值。你要想向别人表示你对他们所说的真正感兴趣，你得做出急切地渴望倾听的样子，如此，推销轻轻松松。

你得学会在别人说话时直视对方，表现出浓厚的兴趣（即使对妻子也一样）。如果你能做到这一点，就看其神奇效果吧。

其实，这样的方法并不新奇。西赛罗早在 2000 多年前就说过：“雄辩之中有艺术，沉默中也有。”但是，许多人忘记了“听”的艺术。这世界上好的听众少之又少。