



經營者叢書

推銷名將話推銷

使你成爲無往不利的商場尖兵

張越宏 編著

ON
SALE

經營者叢書 34

推銷名將話推銷

國家出版社印行

推銷名將話推銷

經營者叢書 34

特價：壹佰貳拾元整

編著者：張越宏

主編者：王麗芬

校對者：林美玲

發行人：林大坤

發行所：國家出版社

郵撥：〇〇一八〇二七〇七號

地址：臺北市濟南路二段三十一之十四號四樓

電話：三九四〇二八二四・三九一〇二四二五

印刷所：三文印書館有限公司

登記證：行政院新聞局局版臺業字第〇六三二號

出版：七十六年十月

有著作權・有製版權・翻印必究

(本書若有缺頁、裝訂錯誤請寄回調換)

經營者叢書新書介紹

- ①廣告心理學
- ②包裝與銷售
- ③財務報表之認識與分析
- ④生產管理精論
- ⑤銷售計劃
- ⑥安全管理
- ⑦經營的行動方針
- ⑧女職員的管理秘訣
- ⑨最新電腦基本常識
- ⑩管理新知
- ⑪如何處理人事問題
- ⑫主管的說話技巧
- ⑬中小企業管理
- ⑭最新商店經營法
- ⑮成功的說話術
- ⑯如何自我表現
- ⑰面試成功法
- ⑱10分鐘推銷成功法
- ⑲市場調查理論與實務
- ⑳如何提高工作效率
- ㉑市場銷售論叢
- ㉒成功的推銷術
- ㉓成功的人事管理
- ㉔發展事業的計劃及策略
- ㉕如何糾正部屬的錯誤
- ㉖如何開創自己的事業
- ㉗如何知人善用
- ㉘如何培養分析能力
- ㉙生意洽談術
- ㊱如何使你有先見之明
- ㊲經營比率
- ㊳自我管理與積極人生
- ㊴強者的領導術
- ㊵推銷名將話推銷
- ㊶經營管理與財務分析
- ㊷成功的人際關係
- ㊸經商心得錄
- ㊹成本降低戰略
- ㊺最新商店經營戰略
- ㊻致富的13個條件
- ㊼交涉必勝術
- ㊽動腦筋・發大財
- ㊾推銷成功158法則
- ㊿行銷商戰36計
- ①五面管理法
- ②管理部屬101法則
- ③成功的主管
- ④成功管理40要訣
- ⑤40歲以後的經營者
- ⑥怎樣選擇職業

經營者叢書新書介紹

- ①廣告心理學
- ②包裝與銷售
- ③財務報表之認識與分析
- ④生產管理精論
- ⑤銷售計劃
- ⑥安全管理
- ⑦經營的行動方針
- ⑧女職員的管理秘訣
- ⑨最新電腦基本常識
- ⑩管理新知
- ⑪如何處理人事問題
- ⑫主管的說話技巧
- ⑬中小企業管理
- ⑭最新商店經營法
- ⑮成功的說話術
- ⑯如何自我表現
- ⑰面試成功法
- ⑱10分鐘推銷成功法
- ⑲市場調查理論與實務
- ⑳如何提高工作效率
- ㉑市場銷售論叢
- ㉒成功的推銷術
- ㉓成功的人事管理
- ㉔發展事業的計劃及策略
- ㉕如何糾正部屬的錯誤
- ㉖如何開創自己的事業
- ㉗如何知人善用
- ㉘如何培養分析能力
- ㉙生意洽談術
- ㉚如何使你有先見之明
- ㉛經營比率
- ㉜自我管理與積極人生
- ㉝強者的領導術
- ㉞推銷名將話推銷
- ㉟經營管理與財務分析
- ㊱成功的人際關係
- ㊲經商心得錄
- ㊳成本降低戰略
- ㊴最新商店經營戰略
- ㊵致富的13個條件
- ㊶交涉必勝術
- ㊷動腦筋・發大財
- ㊸推銷成功158法則
- ㊹行銷商戰36計
- ㊺五面管理法
- ㊻管理部屬101法則
- ㊼成功的主管
- ㊽成功管理40要訣
- ㊾40歲以後的經營者
- ㊿怎樣選擇職業

封面設計 聶光炎

序 幕

隨着社會經濟的繁雜，人民生活富裕，購買力大為提高，「水漲船高」，推銷公司也有如雨後春筍般迅速成長，推銷員數量也大為激增，但這些推銷員因各人的環境不同，不可能每人都滿足於自己的事業。

過去的我因人浮於事，再加上經濟蕭條，失業在家，經由別人的勸導，我成了不支月薪僅拿佣金的推銷員，推銷碎紙機。當時我是山窮水盡，負債累累，能多賣出一台，我的收入也就增加一些，再加上推銷工作並非外人所想像的那麼簡單，實在非常辛苦。

進公司後前三個月我每日拼老命的工作，但一台也沒賣出，陰晴不定的天氣我又要拎着笨重的雨鞋，三更半夜才能回到公司，那種懊喪淒慘的心情實非外人所能體會得出的。

有一陣子我連家都不想回了，因為每天一回到家裏，妻子就急於想知道當天

的推銷成績，有時候嘴巴不說，內心也許會問「今天成果如何？」，如果我半句話都不說那就表示毫無成績。家中氣氛就隨着我的臉色起伏不定，雖然彼此都想將氣氛弄得明朗些，無奈空氣仍如澱粉般凝結起來。

第二天我又滿懷鬪志跑到公司去，將昨日情形與同事們彼此交換心得，每聽到旁的同事賣出多少台，心中就羨慕不已。因為當時只有我不支領月薪只賺佣金，故同事皆以特殊眼光對待我，在這種情況之下，誰也不會指導我推銷的技巧，故我只有在一旁觀看、模仿，暗中吸取推銷經驗。

但這種事對我來說却愈來愈有效。我既無推銷員的性格，也欠缺推銷的技術，只憑着自己的想法就與對方打交道，但除此外實無更好的方法，可謂是一種肉搏戰，絕不會討價還價。在這期間，我除了推銷商品外，更重要的是我獲得了許多經驗。

後來我就自組公司，招考了一些具有創意的優異推銷員，形成一個精銳集團，還好大家都能同心協力，發揮最大實力，形成今日規模不小的公司。

大家苦幹的結果，本公司每位推銷員純利超過五百萬圓，而一百多位職員中

光是推銷員就有七十人。

本公司職員皆與我一樣，在過去都不適於推銷工作，但經過幾年的訓練，無論任何物品都可推銷了，大有「水來土掩、兵來將擋」的風範，我將他們推銷的經過介紹出來，也許對於商界或任何人會有所幫助。

目 錄

• 序幕

第一章 沒有幽默感的人是不行的

——我是個壞學生

由於偶然的機會賺了一大筆錢……………一一

我有旺盛的生命力／從天而降不花本錢的生意／生意太好反而失敗

生計所迫，開始做推銷員……………二〇

連遭挫折／借貸資本要求做全部佣金的買賣／初進公司才知銷售的困難／我在

候車室度過了一夜／身上只剩三十塊錢，不知如何是好

因缺乏經驗而獲得寶貴的教訓……………三二

對於苛刻要求應付得體，故得到一筆交易／由於推銷技巧而招致失敗／由於生

活困難的磨練使我更加靈敏

缺乏知名度的商品如何能銷售出去.....三九

單兵游擊戰術／中餐僅以一個麵包果腹／在馬路上做早操／將不易賣出的物品

推銷出去才算是推銷員

我經常推銷新產品.....五〇

我喜歡追求有將來性的商品／一比一百的推銷競爭／主管人員厭惡我的誠意／成功的銷售方法

使我的勁敵撤退的秘術.....六二

以公司前途為賭注的決斷／使三十多家競爭公司隱退的銷售方法／保持市場佔有率百分之九十五的秘術

第二章 為什麼穩健而有耐心的人會成功

——專門動腦筋的傢伙不能相信

有推銷本領的人為何不能長進.....七二

專與顧客吵架的人.....七三

剛新進就使社長大為惱火／全身淋濕了還在搬運交貨商品／賣公司推銷員在我

們公司吵架了

汽車司機轉業為推銷員.....七九

滿口東北方言的推銷員／將我調回原職吧

神經質推銷不出物品者.....八四

持續七年無法銷售出產品的推銷員／因為某種事件使他的意識大為改變／不考慮對方立場就進行談判的結果／持續了一年無言的拜訪／第三年才聽到一句感動的話

體格過於魁梧易使顧客心理上有壓迫感.....九三

顧客意想不到的大個子／歷盡千辛萬苦到新居拜訪却得到反效果／在家人面前經常低着頭的九十公斤大漢

能克服嚴重口吃的人.....一〇〇

說話愈急急愈會口吃／顧客鼓勵他，使他勇氣倍增／缺點變成優點，做事反而更為積極

性急、憨直的人.....一〇三

由兼差送貨員突然變為推銷員／認真回擋了顧客的嘲笑

只管實績不懂生意本質的人……………一一〇

由推銷報紙得到豐富的經驗／急轉直下幾乎失敗的商談／無心做生意時生意却上門了

第三章 會被認為不能推銷的人也漸露頭角

——推銷商品前首先要推銷自己

拿出名片就等於下了挑戰書……………一二〇

不說半句話，放下二十幾張名片的效用／說服競爭公司的一張名片／交換過一次名片就做成一筆大生意／不怕失敗繼續辛苦推銷的結果／由顧客那兒學來的推銷方法

售後服務的重要性……………一三七

售後服務與售前服務關係密切／別家公司的製品也要積極做售後服務／新發售產品無須推銷，只等待對方來訂購

向一家公司做全面性的推銷……………一四八

由小處獲得大量的訂購／以本公司產品更換購自別家公司的製品／與同一個人

見面一百次，不如與一百人各見一次面

如何把握機會.....一五八

與顧客談話時必須精神集中／以觀察作為推銷的試金石

憑着價格與性能就可推銷.....一六五

一句真心話救了我／不要光說好聽的話，識時務者為俊傑

第四章 旺盛的野心可磨鍊營業的意志

——做個要求高薪的人

注重靈敏度／勿做百分之九十的人，要做百分之九的人／推銷就是說服人的工作／第一印象可決定是否突破障礙／身體狀況不佳時應避免「決戰」／想要喝酒就到一流的地方喝名貴的酒／要學習攤販經營的經驗／收賬後才算是完成交易／有言有行者效果較只做不說者來得好／難纏的對手更可促成交易／要做個以秒速決定喜怒哀樂的人／你能否為自己的薪酬作打算

1

沒有幽默感的人

是不行的

——我是個壞學生

由於偶然的機會賺了一大筆錢

⊗ 我有旺盛的生命力

「從事企業經營者在學生時代必定是個好學生。」

很多人都有這種想法，換句話說，不是好學生就不能當大老闆。

我真想高聲吶喊：這是錯誤的想法，我本人就是個例子，事實上我是個出名的壞學生。

「你這小鬼哦！」

童年時代，父親老是如此罵我。我家兄弟姐妹共有七人，我是三兄弟中的老二，與其他兄弟姐妹相比較之下，總覺得自己非常不用功，甚至被認為是個問題兒童。

我絕不會忘記從小學二年級開始，成績單上操行一欄總列為丙等。所謂操行由字典上去查就是「行爲、品行之意」。