

TOP TEN
人物系列01

营销人员的销售圣经◎跨国公司的培训宝典

THE WORLD'S TEN TOP SALEMEN TOP TEN

世界最杰出的十大推销大师

劳拉 编译



本书内容改
变了无数人的
命运，各种版
本累计销售上
亿册！

中国民航出版社

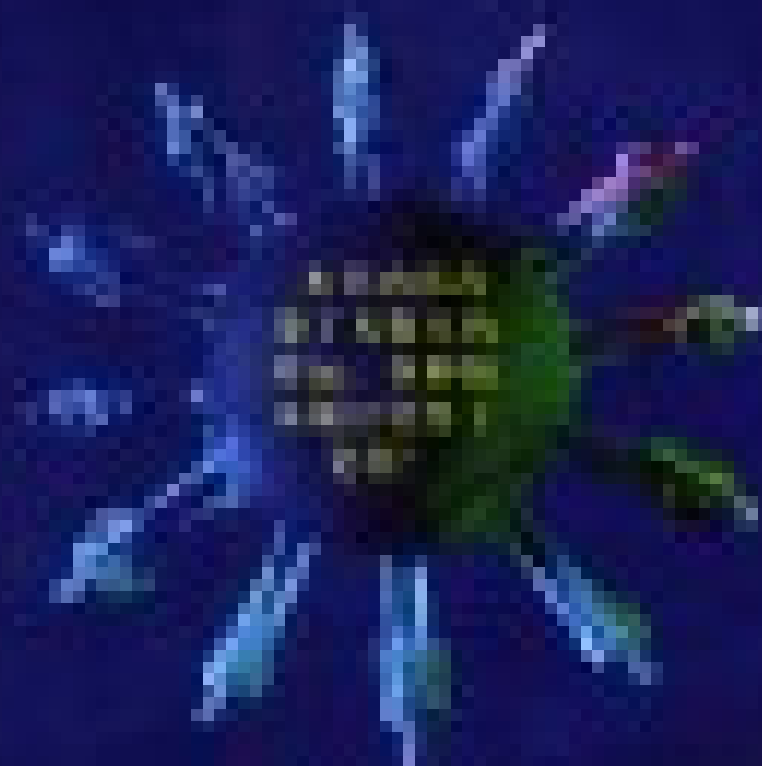
THE NEW
WORLD

世界最畅销的十大畅销书

THE WORLD'S TEN TOP SALES TOP TEN

世界最畅销的十大畅销书

THE NEW
WORLD



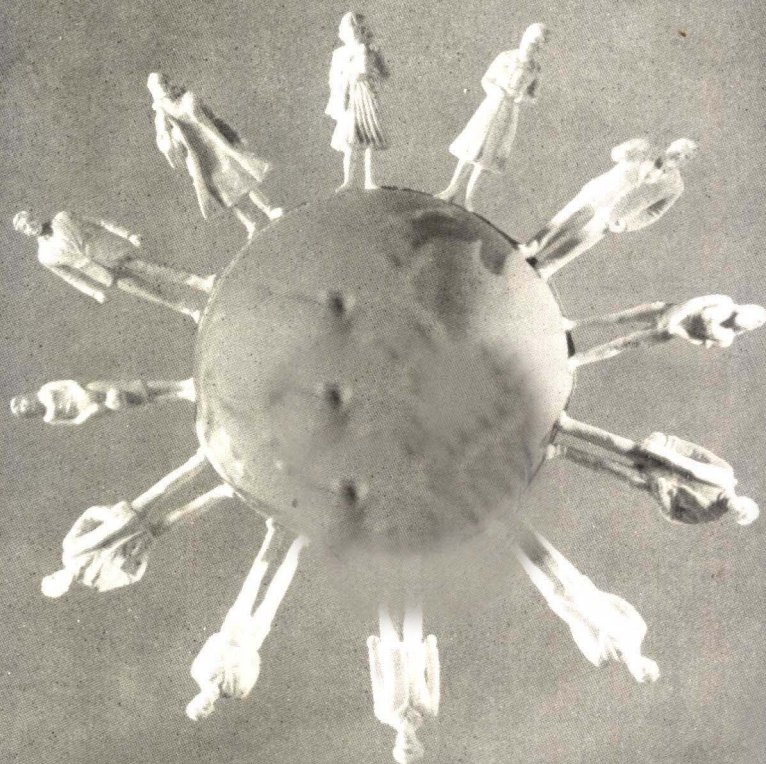
THE NEW
WORLD

营销人员的销售全经©跨国公司的营销全经

THE WORLD'S TEN TOP SALEMEN
TOP TEN

世界最杰出的十大推销大师

劳拉 编译



中国民航出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

世界最杰出的十大推销大师/劳拉编译. —北京:
中国民航出版社, 2004.8
ISBN 7-80110-594-X

I. 世…
II. 劳…
III. 推销-方法
IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 072483 号

世界最杰出的十大推销大师

劳拉 编译

出版 中国民航出版社
社址 北京市朝阳区光熙门北里甲 31 号楼 (100028)
发行 中国民航出版社 新华书店经销
电话 (010) 64290477
印刷 北京师范大学印刷厂
照排 中国民航出版社激光照排室
开本 787×1092 1/16
印张 17.5
字数 250 千字
版次 2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

书号 ISBN 7-80110-594-X/Z·133
定价 29.80 元

序

你是一名推销员

天才不是与生俱来的，这个真理同样可以运用到推销上来。如果没有推销人员的付出，销售就不会获得成功。有些人把美国式的推销颇具讽刺意味地比喻为奔跑的兔子，或是形容成威利·洛曼笔下的舞台剧——《推销员之死》中戏剧化的人物和属于另一个时代的“旅行推销员”。

事实上，人们非常留恋过去的“旅行推销员”。他是一个优美的传奇，是民间传说中常常出现的主题。他理应得到更多的关注，因为他的贡献是非常巨大的，他需要超越的阻碍是很不寻常的，不仅需要事业心、想像力和智慧，而且还需要粗壮的双腿、坚强的脊背和一个功能强大的胃（能消化在遥远的“简陋”商店里买到的任何食物）。

你常常能在“提供食宿”的火车上发现他们的身影，所谓的提供食宿就是在途经的小站上随便补充些食物，而且还有些小镇只能骑马或乘坐马车才能到达。推销员通常在乡村旅馆或寄宿的人家里吃早餐和午餐。午餐在许多普通的商店里解决——大多数商店都为旅行推销员们准备了碗，推销员们用它们吃方便饼干、腌制的土豆或是沙丁鱼和奶酪。这些推销员们曾经为经济的发展作出了巨大贡献，他们在我们

的心目中也永远获得了一席之地。

没有人能够否认推销员们对经济发展所起的巨大的推动作用，他们将第一台机器生产出来的产品，和第一件手工制品推销到了世界各地。只要一提到工业化革命就必然联想到新机器、自动化设备和产品。但是如果推销员不把顾客的订货单拿到，那么这一切都不会发生。而且如果这种产品和推销产品的人不能为购买者带来利益，那么销售也是无法继续下去的。所以推销远不仅仅是销售。

在 20 世纪 60 年代的初期，推销员们可以说帮助近 6 800 万人创造并保住了他们的就业机会。将来可能会更需要推销人员去创造就业机会。对整个国民经济所起的重要作用也是对推销这个职业的肯定，是令那些投身于这项事业的人们最为自豪的成就。

“推销”不论是过去还是现在都是我们经济繁荣和增长的推动力。纵观人类的历史，绝大多数推销员们都是工作勤奋、有能力、有知识的人，他们做出了不可估量的重要贡献。在舞台和小说里他们永远保持着一种形象：独一无二。

在这个经济竞争越来越激烈的时代，任何国家都非常需要推销人员。每当他们独自旅行时，他们代表了自己的国家。有时他们作为国家或是产业的代表被成批地派出去，他们被称为“贸易代表”或“国家的促销力量”，但是他们只是普通的推销员——我之所以说这些，是因为只有这样，你们才能够认识并理解推销的重要地位和作用。如果你决定从事推销工作，那么你不仅能够获得收益，而且还可以获得骄傲和满足。

没有一位历史学家真正将推销员们对国家经济高速发展所作出的贡献记入史册。战士、政治家、先驱者和印第安勇士们都拥有他们自己的传记，但推销员却没有。事实上，推销员的作用与他们同样重要。他们沿着河流和小路运送货物，到前线用商品去交换皮毛，或在深山老林中进行交易。

翻开本书，你肯定会以为这是一本推销大师的个人传记，因为你无法不被书中推销大师的个人努力和伟大成就所感动。但这并非本书

的全部，它的宗旨是希望能从推销大师的个人足迹中找到成功销售的真正方法。因为 20 世纪的后半期，推销逐渐变得复杂和专业了。经济的改变要求生产向更加专业化的方向发展，对推销人员同样也提出了必须具备专业知识和能力的要求。只有掌握推销的专业知识和能力，才能成为一名真正成功的推销员。

CONTENT

目 录

原一平

- 你必须赢得第一 3
- 取得家人的支持 6
- 形象是一张名片 7
- 随时发现你的客户 9
- 掌握正确的拜访技巧 13
- 投其所好 15
- 激活你的客户 17
- 给客户留下悬念 19
- 决不轻言放弃 21
- 用声音征服客户 23
- 用微笑征服客户 26
- 不要和客户争论 29
- 让客户自己决定 31
- 妥善保管客户资料 32

汤姆·霍普金斯

- 父亲眼中的失败者 37
- 选择你所爱的,爱你所选择的 39
- 赢得客户的芳心 41
- 不要掩藏商品的缺陷 46
- 快速成交的 10 种技巧 49

CONTENT

目 录

把嘴巴当成一件利器	51
煮熟的鸭子也会飞走	52
马上行动,坚持到底	54
冠军是这样炼成的	56

布莱恩·崔西

你也能成为推销赢家	61
接受自己,肯定自己,喜欢自己	64
成功是一种感觉	66
沉默和表达的哲学	68
置换推销	74
深入了解顾客的需求	76
一开始就将订单拿出来	80

乔·吉拉德

我是最伟大的	87
信心产生更大的信心	88
把自己推销给别人	91
承诺就是契约	93
谎言是一把双刃剑	96
名片满天飞	98
250法则	100
销售的关键是成交	102

CONTENT

目 录

假定已经成交	104
马上可以把这辆车开走	107

克莱门特·斯通

从律师到推销员	111
百折不挠的卖报男孩	112
做你害怕做的事情	114
寻找永不失败的成功定律	117
努力去做对的事情	120
让失败逆转	122
在前进中解决问题	124
集中精力去成功	124
激励是一种力量	126

弗兰克·贝特格

用激情点燃成功	131
战胜自己	135
不可能的任务	139
善于亲近客户	142
推销成交的基本原则	145
语言表达要言简意赅	150
妥善运用时间	152
不要忽视顾客的下属	155

CONTENT

目 录

找出决定销售的重点 157

苦练基本功 159

微笑可以换取黄金 162

马里奥·欧霍文

一炮打响 167

成为推销高手的秘诀 169

与客户沟通的技巧 171

胆怯是顺利签单的绊脚石 174

推销成功的重要因素 176

促使客户自动签单 181

感情、理解、感情 184

做自己命运的主人 187

奥里森·马登

锻造一生的资本 191

给人留下良好的印象 194

怎样表达更有魅力 198

长话短说也是一种智慧 201

失败是一种历练 201

策略是成功的诱饵 206

信任是成功的基石 208

生意成功的奥秘 211

CONTENT

目 录

永远对自己充满信心 214

当推销遭遇拒绝 219

雷蒙·A·施莱辛斯基

让客户为我推销 223

做一位优秀的听众 225

怎样克服聆听的障碍 228

明确拜访结束后的目标 234

有针对性的提问 236

让客户给你 5 分钟 240

注意客户的肢体语言 242

齐格·齐格勒

只是还没有走得够远 247

金额细分法 249

聊聊自己的私事 253

上门推销的技巧 255

暗示的力量 259

像研究自己一样研究客户 262

正确地思考 263

自我激励能力 265

原一平

做正确的事，而不是多做事；要做需要
做的事，而不是你喜欢做的事。

——日本推销之神 原一平



你必须赢得第一

1904年，我出生于日本长野县一个小乡村，家境富裕，父亲德高望重，并在村里担任要职。和世界上所有的父母一样，我的父母对孩子似乎更加溺爱，因为我在家中排行最小，理所当然地过着衣来伸手饭来张口的生活。这种环境滋养了我叛逆顽劣的个性——脾气暴躁、调皮捣蛋。

读小学时，因为对老师的批评心怀怨恨，我用刀片划破了老师的后背，看到他无可奈何的表情，我有一种报复的快感。这一举动不仅使我在校园内名声大振，而且传遍了十里八乡，村里的人更是视我为“混世魔王”。人们对我这个“小太保”无不敬而远之。

长大后，我的言行举止稍有收敛，不再是一副玩世不恭的样子。23岁那年，我从一所商业专科学校毕业，此后，离开长野闯荡东京。

初到东京，我很快就在日本观光旅行协会找到了一份推销工作。然而，没有经验，更没有半点推销技巧的我，在前两个月的业绩展示中排在最后。这更激起了我不服输的个性，我对自己说：“要想过得更好，你必须赢得第一！”

后来，我被提升为营业部经理。面对突然升职，我极为惊骇，因为那时我并没有什么阅历。无论经验还是能力，都没有资格去领导其他59名业务员。如果公司没有管理人才，那还勉强说得过去，然而，资历、经验、能力够格的人多的是，为什么偏偏选择了我呢？我的这种感觉不久就由不安变成了怀疑。

事实果真被我意料到了。公司总经理监守自盗，把所有推销员交纳的保证金和会员的会费席卷而逃。因为有很多单据经过我手，很自然地，我成了总经理的挡箭牌。



我在失业的同时,也收获了教训。

有一天,我从报上看到明治保险公司招聘人寿保险业务员的广告,认为那是一份适合我的工作,就准备去应聘。这个决定影响了我的一生。

我按照广告上的地址找到了这家公司,负责招聘的主考官叫高木金次。他不屑地扫了我一眼,然后翻阅桌面上的文件。我知道他轻蔑我的意思,因为我身高只有145厘米,又瘦又小,体重也只有52千克,但我并不自卑。

“我是来应聘的,主考官先生。”

“推销保险的工作太困难了,你不能胜任。”他头也没抬就撂出来一句话。

他轻视我的举动激起了我血液里永不服输的本性,有种力量顷刻之间充满了全身。我像一只勇猛的斗鸡,张牙舞爪地倾身问道:“好!请问进入贵公司,究竟要做多少业绩?”

“每人每月一万元。”高木依然傲慢地说。

“既然如此,我每月也可以推销这么多!”

好像很久没有人敢和他这样说话了,他直视我几秒钟后,把手中的文件放到桌上,抬头看着天花板,慢慢地发出“嘿!嘿!嘿!”的怪笑。

这是我有生以来听到的第一声嘲笑,心中的愤怒排山倒海,我暗暗发誓——就是粉身碎骨也要把那一阵怪笑送回去,否则,宁愿与这阵怪笑同归于尽。

这一天我永生不忘,这笑声如同一把泛着火光的烙铁,疯狂地烙进了我生命的最深处。

高木金次见我如此自信,勉强答应录用我:“自备办公桌椅。每月销售金额是一万元,否则,没有薪水。”

从此,我走向了人寿保险的推销之路。这是1930年,我26岁。

虽然在高木金次的面前夸下海口,但“每月一万元保险额”的确遥不可及。在最初推销的头7个月,我没有拉到一分钱保险,当然也拿不到一分钱薪水。我的生活充满了凄风苦雨,不得不借债度日。当欠了7

个月的房租之后，我的家什被房东像扔垃圾一样丢在了门前的马路上。

为了节约开支，我每日两餐，晚上就睡在公园的长凳上。有时，我也会自我解嘲：“虽然今天很凄惨，不过公园也蛮不错的，又安静，又清凉。”但更多的时候，我会鼓励自己：“只要你的精神还站立着，就没有什么能让你倒下！”

经过几个月无望的推销后，我变得终日焦躁不安。偶尔的一天，我遇到了一位老和尚，看到他气定神闲的样子，我禁不住上前讨教，结果犹如醍醐灌顶——“人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈的吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，也就没有什么前途可言了。”随后，老和尚又说：“年轻人，推销之前，先推销自己吧！”

高僧的一席话使我如同迷航的舵手看到了导航的灯塔。思想的顿悟引导了行动的改变，于是，我邀请五位同事对我进行评价，其结果让我性格上的劣性原形毕露：

——个性急躁，沉不住气。

——脾气太坏，而且粗心大意。

——太固执，常自以为是，这样容易失败，要多听听别人的意见。

——常识不够丰富，要加强进修，因为你面对的是各色各样的人，所以必须有丰富的常识，以便成为别人的“生活指导者”。

——好高骛远，忽略眼前。

.....

认识到自身的缺点后，我下决心要一个个改掉，因为我知道，一个人取得成功的最大前提是及时发现自身的短处，并有效地剔除它。我常常想起那位高僧的一句话：“一个推销员之所以难成大器，最主要的原因可能就在于不能超越自己。”此种克己的修身功夫，就是一个人的人格成长。我想，一个人如果不能成功，很大程度上是因为未能通过这一段人格成长的考验吧！

后来，我在一份废弃的报纸上读到了一句话，它使我内心再次充满了巨大力量，这句话是这样说的：一个人在面临困难时，如果从消极