

经典教程

黄金法则

销售指南

制胜宝典

世界
一流推销员所推崇的销售圣经

世界上最伟大的 推销员

The greatest
salesman
in the world
宿文渊 编著



影响了全球数千万销售精英的 超凡理念[®]和顶尖技巧

很多时候，方法比努力更重要。成功除了取决于努力、坚持和勇敢外，更需要正确的方法和路径，对销售而言也是如此。本书是世界上最成功的推销员必知的卓越智慧和成功经验的总结，是在短时间内取得最大销售业绩的方法集成和妙策荟萃，它记录了成为世界上最伟大推销员的成功秘诀，告诉你一条通往成功的快速之路。

 中华工商联合出版社

世界上最伟大的 推销员

宿文渊 编著



图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的推销员：精华卷 / 宿文渊编著. --

北京：中华工商联合出版社，2016.8

ISBN 978-7-5158-1741-5

I. ①世… II. ①宿… III. ①推销—通俗读物 IV.

① F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 173254 号

世界上最伟大的推销员

编 著：宿文渊

责任编辑：李 瑛 袁一鸣

装帧设计：北京东方视点数据技术有限公司

责任审读：李 征

责任印制：迈致红

出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷：北京德富泰印务有限公司

版 次：2017 年 1 月第 1 版

印 次：2017 年 1 月第 1 次印刷

开 本：710mm × 1020mm 1/16

字 数：280 千字

印 张：20

书 号：ISBN 978-7-5158-1741-5

定 价：49.80 元

服务热线：010-58301130

销售热线：010-58302813

地址邮编：北京市西城区西环广场 A 座

19-20 层，100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicapl202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题，请与印务部联系。

联系电话：010-58302915

前言

做一个好的推销员什么最重要？答案可能有很多种：人脉、技能、技巧、机会等，似乎每一个都不可或缺，但其中最重要的有 3 个，即经验、方法和知识。为了让梦想成功的推销员获得这三项必备的成功“武器”，我们推出了这本《世界上最伟大的推销员》，其内容全面、案例生动、方法实用，让读者一册在手，即可轻松赢得推销的成功。

学习别人的经验，可以避免重蹈覆辙。我们在《世界上最伟大的推销员》一书中精选了全球“销售之冠”乔·吉拉德、日本“推销之神”原一平、20 世纪“推销宗师”法兰克·贝特格等世界顶尖级的推销大师的推销经验、人生智慧和成功之道。在本书中，神奇的推销大师原一平教给你发现顾客、留住顾客的秘诀。他告诉我们，发现顾客、赢得顾客只是第一步，管理好客户资源，让老顾客为你开发新客户才是伟大的推销员应该掌握的基本功。被吉尼斯世界纪录誉为“世界上最伟大的推销员”的乔·吉拉德，他告诉每一个销售员：“If I can do it, you can!” 他教会了我们如何把任何东西卖给任何人……他们的人生智慧和成功经验被全世界亿万从事推销的人士所推崇和学习，被公认为培养和打造最优秀推销员的活的范例和最佳工具。

在这些世界上最伟大的推销员的思想智慧、人生传奇的引领、感召和指导下，无数的推销员从平凡走向卓越，改变了人生命运。这些

大师们在从事推销工作中所具备的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等，给广大的推销员提供了良好的参考范本，为他们提升个人的修养和素质，改进销售的习惯和方法，迅速提升推销能力和业绩，更好地完善和成就自我提供了极为宝贵的指导和帮助。学习他们成功的经验，对向往成功的你必将大有裨益。

运用正确的做事方法，可以让你事半功倍。在现代市场经济条件下，无论是对企业还是对营销人员而言，要想在激烈的竞争中脱颖而出，必然要透彻地理解营销，娴熟地应用营销工具。营销方法是对营销实践的科学总结，是处理特定问题的利器，了解与掌握各种营销方法已经成为企业管理者必备的商业素质，更是营销人员成就事业的必修课。

目 录

第一章 奥格·曼狄诺教你怎样成为最伟大的推销员 / 1

我用全心的爱迎接今天 / 2

我将坚持不懈直到成功 / 10

我是自然界伟大的奇迹 / 17

我永远沐浴在热情之中 / 27

我珍惜生命中的每一天 / 31

我在困境中寻找机遇 / 39

我要控制情绪笑遍世界 / 44

第二章 原一平给推销员的忠告 / 51

培养自身,做一个有魅力的人 / 52

处处留心,客户无处不在 / 55

关心客户,重视每一个人 / 58

定期沟通,紧密客户关系 / 63

第三章 乔·吉拉德能将商品卖给任何人的秘密 / 69

让产品成为你的爱人 / 70

精心地准备销售工具 / 75



记录与客户交流的信息 / 80

使用气味来吸引顾客 / 83

抓住顾客心理促成交易 / 87

全方位获取销售信息 / 93

积极为成交做好准备 / 98

成功结束推销的艺术 / 103

第四章 贝特格无敌推销术 / 111

听到“不”时要振作 / 112

最重要的销售秘诀 / 121

在极短时间内达成销售 / 125

必须学会的销售技巧 / 131

如何确保顾客的信任 / 135

让人们愿意和你交流 / 139

不要害怕失败 / 145

第五章 托德·邓肯告诉你如何成为销售冠军 / 149

排练法则——排练好销售这幕剧 / 150

靶心法则——开发高回报的顾客 / 157

杠杆法则——让对手成为杠杆 / 162

求爱法则——用真诚打动顾客 / 168

钩子法则——吸引顾客守候到底 / 173

催化法则——建立成熟的客户关系 / 180

加演法则——不断提升服务质量 / 186

80/20 法则——重点出击,高利回报 / 192

第六章 托尼·高登的销售秘诀 / 195

放弃你头脑中的一切 / 196

为了更好的明天学习 / 200

爱上你正进行的工作 / 206

与大家分享你的快乐 / 212

走上成功事业的巅峰 / 216

第七章 成就你一生的销售技巧 / 221

以优雅的谈吐敲开顾客之门 / 222

倾听的人更受顾客欢迎 / 228

不可忽视真诚地赞美他人 / 234

好仪表让客户喜欢上你 / 241

第八章 一分钟说服——世界上最棒的推销艺术 / 249

开场白沟通技巧 / 250

预约采访技巧 / 253

产品介绍技巧 / 258

成交语技巧 / 265

处理反对意见的技巧 / 269

第九章 9步走向成功推销 / 273

勇敢地亮出自己 / 274

先推销你自己 / 279

成功始于行动 / 284

3条黄金定律 / 287

找到你的客户 / 291



赢得顾客的心 / 296

让客户无法回绝 / 300

完美成交艺术 / 304

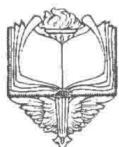
提供美的服务 / 308

· 第一章 ·



奥格·曼狄诺教你怎样成为 最伟大的推销员





我用全心的爱迎接今天

爱心是一宗大财产，爱心的力量是伟大的，它是使你拥有成功的最珍贵的东西。对一个推销员来说，爱是一支很好的利箭。

一、爱心是一笔很大的财富

有位名叫海菲的少年，一心想要推销掉一件上好的袍子，好有机会成为伟大的商人，和自己心爱的女孩在一起，可是最终他却把这样一件对自己意义重大、十分珍贵的袍子送给了一个在山洞中冻得发抖的婴孩。

正是少年这种善良的本性感动了上苍，他最终得到了 10 张珍贵的羊皮卷，上面写着关于推销艺术的所有秘诀，使这位少年最终成为世界上最伟大的推销员，并建立起了显赫一世的商业王国。

这就是爱的力量，唯有爱才是幸福的根源，唯有爱才是令你成功的最深层的动力。为此，你若想追求幸福，就请慷慨地向人间遍洒你的普世之爱吧。

在“羊皮卷”中这样写道：

“我要用全身心的爱迎接今天。

“因为，这是一切成功的最大秘诀。武力能够劈开一块盾牌，甚至



毁掉生命，唯有爱才具有无与伦比的力量，使人们敞开心灵。在拥有爱的艺术之前，我只是商场上的无名小卒。我要让爱成为我最重要的武器，没有人能抗拒它的威力。

“我的观点，你们也许反对；我的话语，你们也许怀疑；我的穿着，你们也许不赞成；我的长相，你们也许不喜欢；甚至我廉价出售的商品都可能使你们将信将疑，然而我的爱心一定能温暖你们，就像太阳的光热能融化冰冷的大地。

“我将怎样面对遇到的每一个人呢？只有一种办法，我将在心里深深地为你祝福。这无言的爱会涌动在我的心中，流露在我的眼神里，令我嘴角挂上微笑，在我的声音里引起共鸣。在这无声的爱意里，你的心扉向我敞开了，你不再拒绝我推销的货物。”

这便是爱的力量，它是使你拥有成功的最珍贵的东西。

世界不能没有爱，爱对于我们就像空气、阳光和水。爱是一宗大财产，是一笔宝贵的资源，拥有了这种财产和资源，人生就会变得富有、幸福，人生就会步入成功的顶峰。

一颗善良的心，一种爱人的性情，一种坦率、诚恳、忠厚、宽恕的精神，可以说是一宗财产。百万富翁的区区财产若与这种丰富的财产相比较，便不足挂齿了。怀着这种好心情、好精神的人，虽然没有一文钱可以施舍与人，但是他们能比那些慷慨解囊的富翁行更多的善事。

假使一个人能够大彻大悟，能尽心尽力地为他人服务，为他人付出爱心，他的事业一定能获得发展。最有助于人的个人发展的莫过于从早年起就培养爱心以及懂得爱人的习惯了。

尽管大量地给予他人以爱心、同情、鼓励、扶助，然而那些东西在我们本身是不会因“给予”而有所减少的，反而会由于给人越多，我们自己拥有的也越多。我们把爱心、善意、同情、扶助给人越多，



则我们所能收回的爱心、善意、同情、扶助也越多。

人生一世，所能得到的成绩和结果常常微乎其微。此中原因，就是在爱心的给予上显然不够大方。我们不轻易给予他人以我们的爱心与扶助，因此，别人也“以我们之道，还治我们之身”，以致我们也不能轻易获得他人的爱心与扶助。

常常向别人说亲热的话、常常注意别人的好处、说别人的好话，能养成这种习惯是十分有益的。人类的短处就在彼此误解、彼此指责、彼此猜忌，我们总是因他人的不好、缺憾、错误的地方而批评他人。假如人类能够减少或克服这种误解、指责、猜忌，彼此能相互亲爱、同情、扶助，那么梦寐以求的欢乐世界就能够盼望了。

有一次，一位哲学家问他的一些学生：“人生在世，最需要的是什么？”答案有许多，但最后一个学生说：“一颗爱心！”那位哲学家说：“在‘爱心’这两个字中，包含了别人所说的一切话。因为有爱心的人对于自己则能自安自足，能去做一切与己适宜的事；对于他人，他则是一个良好的伴侣和可亲的朋友。”

我们大多数人都是因为贪得无厌、自私自利的心理，以及无情、冷酷的商业行为之故，以至于目光被蒙蔽，以致只能看到别人身上的坏处，而看不到他们的好处。假如我们真能改变态度，不要一味去指责他人的缺点，而多注意一些他们的好处，则于己于人均有益处。因为由于我们的发现，他人也能感觉到他们的好处，因此感到兴奋并获得自尊，从而更加努力。假如人们彼此间都有互爱的精神，这种氛围一定可以使世界充满爱和阳光。

二、乐于助人，爱心用行动体现

——在宾夕法尼亚州，有一段时间，当地人最痛恨的就是洛克菲勒。被他打败的竞争者将他的人像吊在树上泄恨，充满火药味的信件如雪花般涌进他的办公室，威胁要取他的性命。他雇用了许多保镖，防止



遭人杀害。他试图忽视这些仇视怒潮，有一次曾以讽刺的口吻说：“你尽管踢我骂我，但我还是按照我自己的方式行事。”

但他最后还是发现自己毕竟也是凡人，无法忍受人们对他的仇视，也受不了忧虑的侵蚀。他的身体开始不行了，疾病从内部向他发动攻击，这令他措手不及、疑惑不安。

起初，“他试图对自己偶尔的不适保秘密”，但是，失眠、消化不良、掉头发、烦恼等病症却是无法隐瞒的。最后，他的医生把实情坦白地告诉他，他只有两种选择：财富和烦恼，或是性命。医生警告他：必须在退休和死亡之间做一抉择。

他选择退休。但在退休之前，烦恼、贪婪、恐惧已彻底破坏了他的健康。美国最著名的女传记作家伊达·塔贝见到他时吓坏了。她写道：“他脸上所显示的是可怕的衰老，我从未见过像他那样苍老的人。”

医生们开始挽救洛克菲勒的生命，他们为他立下 3 条规则——这是他以后奉行不渝的 3 条规则：

- (1) 避免烦恼，在任何情况下绝不做任何事烦恼。
- (2) 放松心情，多在户外做适当运动。
- (3) 注意节食，随时保持半饥饿状态。

洛克菲勒遵守这 3 条规则，因此而挽救了自己的性命。退休后，他学习打高尔夫球、整理庭院，和邻居聊天、打牌、唱歌等。

但他同时也做别的事。温克勒说：“在那段痛苦至极的夜晚里，洛克菲勒终于有时间自我反省。”他开始为他人着想，他曾经一度停止去想他能赚多少钱，而是开始思索那笔钱能换取多少人类的幸福。

简而言之，洛克菲勒开始考虑把数百万的金钱捐出去。有时候，做件事可真不容易，当他向一座教堂捐献时，全国各地的传教士齐声发出怒吼：“腐败的金钱！”

但他继续捐献。在获知密歇根湖岸的一家学院因为抵押而被迫关



闭时，他立刻展开援助行动，捐出数百万美元去援助那家学院，将它建设成为目前举世闻名的芝加哥大学。

他也尽力帮助黑人，帮助完成黑人教育家华盛顿·卡文的志愿。当著名的十二指肠虫专家史太尔博士说：“只要价值 5 角钱的药品就可以为一个人治愈这种病，但谁会捐出这 5 角钱呢？”洛克菲勒捐出数百万美元消除十二指肠虫，消除了这种疾病。然后，他又采取更进一步的行动，成立了一个庞大的国际性基金会——洛克菲勒基金会，致力于消灭全世界各地的疾病、扫除文盲等工作。

洛克菲勒的善举不仅平息了人们对他的憎恨，而且产生了更为神奇的效果：许多人开始赞扬他、敬仰他，有的受了他恩惠的人甚至对他感激涕零。

其实，你我都应该感谢约翰·D. 洛克菲勒，因为在他的资助下，科学家发明了盘尼西林以及其他多种新药。它使我们的孩子不再因患脑膜炎而死亡；它使我们有能力克服疟疾、肺结核、流行性感冒、白喉和其他目前仍危害世界各地人们的疾病。

洛克菲勒把钱捐出去之后，他最后终于感到满足了。

幸福的产生与否就在于一个人的心态如何，那种善良的心、仁慈的爱能产生巨大的威力，迎来盼望的幸福。在这个地球上，只有充满着爱心的角落、家庭，才能得到幸福的光线照耀。

世界著名的精神医学家亚弗烈德·阿德勒曾经发表过一篇令人惊奇的研究报告。他常对那些孤独者和忧郁病患者说：“只要你按照我这个处方去做，14 天内你的孤独、忧郁症一定可以痊愈。这个处方是——每天想想，怎样才能使别人快乐？让别人感到人世间的爱心力量。”

在漫漫的人生道路上，你如果觉得自己孤寂，或者觉得道路艰难，那你就照着阿德勒的话去做，只要心中有一盏温暖的灯，就将照亮你



暗淡的心灵，获得温暖，度过寒冷的冬季，跨过每一道障碍。这样你会逢凶化吉、因祸得福、获得快乐，使你远离精神科医生。因为爱的表现是无条件地付出、奉献，而最终结果是自己得到了最大的报偿。

三、善良是爱的初始

一家餐馆里，一位老太太买了一碗汤，在餐桌前坐下，突然想起忘记取面包。

她起身取回面包，重返餐桌。然而令她惊讶的是，自己的座位上坐着一位黑皮肤的男子，正在喝着自己的那碗汤。

这个无赖，他为什么喝我的汤？老太太气呼呼地想，可是，也许他太穷了、太饿了，还是一声不吭算了，不过，也不能让他一个人把汤全喝了。

于是，老太太装着若无其事的样子，与黑人同桌，面对面地坐下，拿起汤匙，不声不响地喝起了汤。

就这样，一碗汤被两个人共同喝着，你喝一口，我喝一口。两个人互相看看，都默默无语。

这时，黑人突然站起身，端来一大盘面条，放在老太太面前，面条上插着两把叉子。

两个人继续吃着，吃完后，各自站起身，准备离去。“再见！”老太太友好地说。“再见！”黑人热情地回答。他显得特别愉快，感到非常欣慰，因为他自认为今天做了一件好事，帮助了一位穷困的老人。黑人走后，老太太这才发现，旁边的一张饭桌上放着一碗无人喝的汤，正是她自己的那一碗。

生活就是这样纷繁复杂，人与人之间的误会、隔阂，乃至怨恨都会时常发生，只要心地善良、互谅互让，误会、怨恨也能变成令人感动和怀念的往事。

善良是一种能力，一种洞察人性中的恶的能力。善良是一种胸怀，



拥有善良，就会拥有一颗平和的心，能以平和、宽容的心态去面对你所遇到的人和事。

善良不是善恶不辨、是非不分，不是对坏人坏事一味放纵、宽容、无原则地愚善，而是一种洞察世事的智慧。

善良，会让天地更宽广，万物更明丽，人生更丰盈。

一座城市来了一个马戏团，8个12岁以下的孩子穿着干净的衣裳，手牵着手排队在父母的身后，等候买票。他们不停地谈论着即将上演的节目，好像他们就要骑上大象在舞台上表演似的。

终于轮到他们了，售票员问要多少张票，父亲神气地回答：“请给我8张小孩的、2张大人的。”

售票员说出了价格。

母亲的心颤了一下，转过头把脸垂了下来。父亲咬了咬唇，又问：“你刚才说的是多少钱？”

售票员又报了一次价。

父亲眼里透着痛楚的目光，他实在不忍心告诉他身旁兴致勃勃的孩子们：“我们的钱不够！”

一位排队买票的男士目睹了这一切，他悄悄地把手伸进口袋，把一张20元的钞票拿出来，让它掉到地上。然后，他蹲下去，捡起钞票，拍拍那个父亲的肩膀说：“对不起，先生，你掉了钱。”

父亲回过头，明白了原因。他眼眶一热，紧紧地握住男士的手。因为这位男士在他心碎、困窘的时刻帮了他的忙：“谢谢，先生。这对我和我的家庭意义重大。”

有时候，一个发自仁慈与爱的小小善行会铸就大爱的人生舞台。

善待社会、善待他人并不是一件复杂、困难的事，只要心中常怀善念，生活中的小小善行不过是举手之劳，却能给予别人很大帮助，何乐而不为呢？给迷途者指路、向落难者伸出援手，真心祝贺他的成