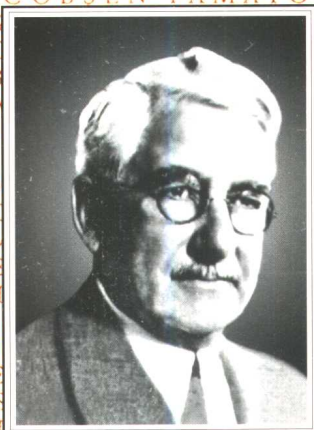


最伟大推销员 励志成功教程

The greatest salesman

最伟大推销员的推销经验

戴尔·卡耐基 原著 曹虹 编译



最伟大推销员的成长历程

最伟大推销员的行销策略

最伟大推销员的实战技巧

最伟大推销员的企业营销系统

商 店 主 管 实 战 必 备

最伟大的推销员

从失败到成功的推销经验

戴尔·卡耐基 原著 常虹 编译



与戴尔·卡耐基同时代的
中国销售场景图

海潮摄影艺术出版社

图书在版编目(CIP)数据

最伟大的推销员:从失败到成功的推销经验/(美)卡耐基原著;

常虹编译. —福州:海潮摄影艺术出版社,2001.9

ISBN 7-80562-793-2

I. 最… II. ①卡…②常… III. 推销-经验-美国 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据据核字(2001)第 052114 号

最伟大的推销员:从失败到成功的推销经验

著 者 ☐ 戴尔·卡耐基

责任编辑 ☐ 杨 政

出 版 ☐ 海潮摄影艺术出版社
(福州市东水路 76 号)

发 行 ☐ 新华书店

印 刷 ☐ 华北石油廊坊华星印刷厂

开 本 ☐ 32 开 850 × 1168 毫米

字 数 ☐ 280

印 张 ☐ 14.5

印 数 ☐ 1 ~ 5000

出版日期 ☐ 2001 年 9 月第 1 版 2001 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ☐ ISBN 7-80562-793-2/F·22

定 价 ☐ 23.80 元

海潮摄影艺术版图书,版权所有,侵权必究

NA134/04

有 启 迪 就 有 价 值

推销人才并非天生，而是经由培训和磨练来的。

这世间没有天才，只有努力，努力，再努力。

每一位销售经理都应该读一读《最伟大的推销员》。这是一本值得随身携带的书，即便是当作培训教材，也是恰如其分的。

《最伟大的推销员》系列丛书在内容上大致分四个

方面：

- 一、最伟大推销员的成长历程
- 二、最伟大推销员的行销策略
- 三、最伟大推销员的实战技巧
- 四、最伟大推销员的企业营销系统

着重讲述销售过程中遇到的各种问题，并提供相应的解决方案。这些方案都是那些伟大的销售人员的亲身经历。

已经出版的有以下 10 种：

- | | |
|-----------------------|---------|
| 1、最伟大的推销员：实战手册 | 23.80 元 |
| 2、最伟大的推销员：实战技巧中高级特别指南 | 23.80 元 |
| 3、最伟大的推销员：成功经验谈 | 23.80 元 |
| 4、最伟大的推销员：从失败到成功的推销经验 | 23.80 元 |
| 5、最伟大的推销员：一个销售人才的快速成长 | 23.80 元 |
| 6、拒绝之美：推销是从拒绝开始的 | 19.80 元 |
| 7、失败之美：从失败到成功的销售经验 | 10.00 元 |
| 8、推销员实战书 | 23.80 元 |
| 9、推销员智慧书 | 23.80 元 |
| 10、推销员全书（上下册） | 39.80 元 |

最伟大推销员的励志箴言

从今往后，我要借鉴别人成功的秘诀。过去的是非成败，我全不计较，只抱定信念，明天会更好。

当我筋疲力尽，要抵制回家的诱惑，再试一次。我要为明天的成功播种。在别人停滞不前时，我要继续拼搏，终有一天我会丰收的。

面对黎明，我不再茫然。过去，我很少相信自己的能力，所以，无论制定了什么样的目标，大的还是小的，看起来不过是可笑的。我常笑自己，既然能力低下，制定计划又有什么用？总想着有那么一天时来运转。殊不知，机会只在行动中。

说实话，一天天地游荡，不需技能，不必努力，也绝无痛苦。相反，每天树立目标，每周制定计划，每月确立方向，并日日为达成目标而努力，是要付出极大代价的。人们习惯说明天开始，因此，今天又给错过了。要知道，今日事今日毕，是我们成功的本钱。

逆境是一所最好的学校。每一次失败，每一次打击，每一次损失，都蕴藏着成功的种子。这一切，都教我在下一次表现更出色。我不再对失败耿耿于怀，也不再逃避现实，不再拒绝错误和失败。经验是苦难的精华，真正的失败，不是我们遭遇了失败，而是不能从失败中总结出经验和智慧。逆境是通往真理的重要途径。

目 录

第一部 从失败到成功的销售经验

勤奋与狂热的力量（代序）	3
第一章 成败一念间	5
1. 激情和狂热的伟大效用	6
2. 获得新生	14
3. 击败最强大的敌人——胆怯	19
4. 使千头万绪的工作井然有序	23
第二章 成功的秘诀	29
5. 他怎么学到推销最重要的秘诀	30
6. 抓住目标，准确出击	37
7. 15 分钟推销 25 万	46
8. 推销中的 11 条经验	54
9. 巧妙的提问技术	62

10. 发现购买的动机	67
11. 凡事问个“为什么”	71
12. 还有其他原因吗?	75
13. 对他感兴趣就行了	83
第三章 如何赢得他们的信任	91
14. 建立自信的重要心得	92
15. 熟悉自己的专业	95
16. 称赞竞争对手	98
17. 诚实	101
18. 赢得他人信任的快捷方法	105
19. 如何让自己看上去很美	109
第四章 让他们先接受你这个人	113
20. “您是如何开始您的事业的?”	114
21. 如何处处受欢迎	122
22. 如何记住别人的姓名和面孔	126
23. 推销员失去生意的最重要原因	134
24. 如何消除对大人物的恐惧	138
第五章 推销的神奇技巧	143
25. 学习怎样走近客户	144
26. 节省时间的良策	152
27. 打动秘书小姐	161
28. 坚持不懈地练习	164

29. 一次示范胜过一千句话	168
30. 关心他们	171
31. 完成推销七步骤	180
32. 一个神奇的成交技巧	187
33. 本杰明·富兰克林的成功之路	191
34. 心对心的交流	195

第二部 行动加思考才能获取财富

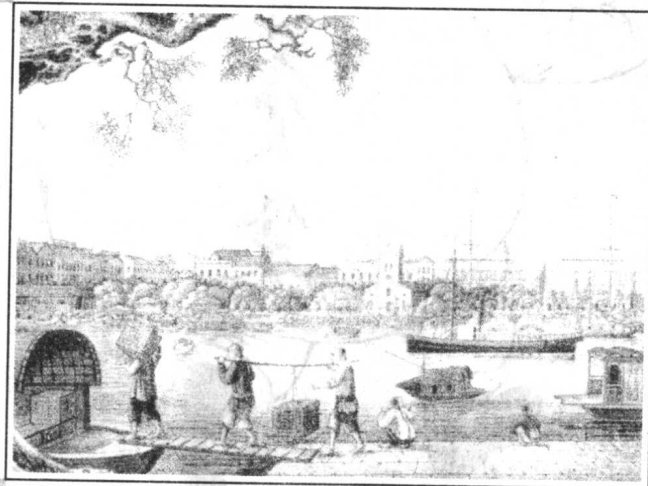
贫困富足均由你选择	199
第六章 掌握你自己的命运	207
1. 做自己的主人	208
2. 对财富的强烈渴望	225
3. 对掌控自己命运的坚强信心	238
4. 自我对话的伟大作用	252
第七章 你需要哪些能量	261
5. 换取财富的专业知识	262
6. 想像力和创造力	278
7. 组织领导力	293
8. 摆脱迟疑不决	332

9. 坚忍不拔的意志力	346
10. 借用他人的力量	363
第八章 唤醒沉睡的意志	371
11. 唤醒沉睡了的力量	372
12. 一切成就的源泉	379
13. 相信你的直觉	387
14. 贫穷恐惧症	396

商 店 主 管 实 战 必 备

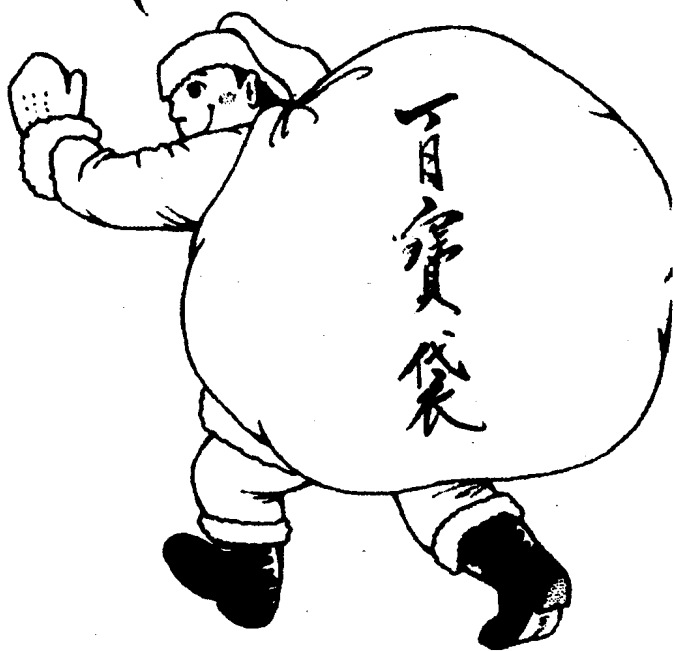
第 一 部

从失败到成功的销售经验



与卡耐基同时代的中国销售业的发展·广州

跟我一起去书中
寻宝吧！



勤奋与狂热的力量

(代序)

早在1917年，戴尔·卡耐基先生就认识了本书的主人公——弗兰克·贝塔哥先生，美国最优秀的一位推销大师。

弗兰克·贝塔哥(1888~1948)从小历经磨难，吃尽苦头。他受过的教育很少，没有拿到任何一所正规学校的毕业证。他的人生经历是典型的美国式的辉煌成功故事。

弗兰克幼年丧父，他的母亲靠替人缝补浆洗来养育5个孩子。11岁时，他就不得不在凌晨4点半起床，到街上卖报。弗兰克不止一次告诉戴尔·卡耐基，他们家的晚餐那时多是些粗糙的玉米、蘑菇和脱脂粉。

14岁时，弗兰克便被迫辍学，为一个机械师做帮工。18岁那年，他成为一名职业棒球手，在路易斯·卡丁纳尔斯队打三垒，不幸的是，他在一次对芝加哥出租车队的球赛中，弄伤手臂，从此不得不放弃棒球。

弗兰克回到家乡——费城。他成了一名寿险推销员，但业绩极差。不过，在接下来的几年中他赚够了钱并拥有了7万美元的固定资产，这使他在40岁时就可退休享清福。戴尔·卡耐基在费城与他相识时，他29岁，那时，他已从失败走向成功，是美国薪酬最高的推销员之一。

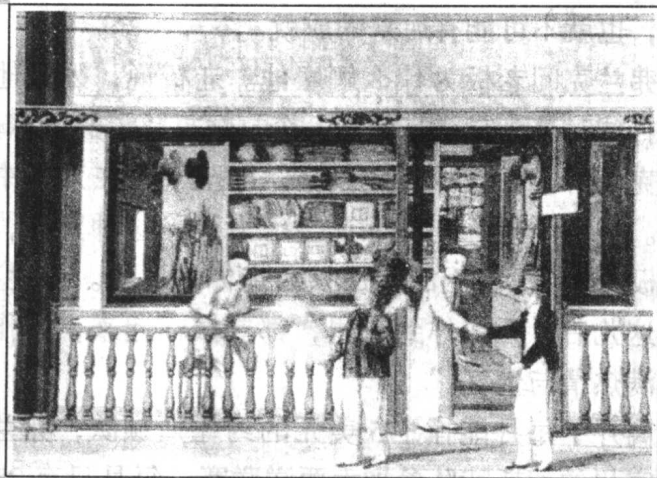
在25年的推销生涯中，弗兰克·贝塔哥销售了40000份寿险，平均每日5份，这为他赢得了演讲与著述的资格。

他演讲的第一个题目是“一个使我收益和快乐倍增的概念”，戴尔·卡耐基说：“这是迄今为止我所听到的对‘热情’最好和最有灵性的解释”。正是“热情”使弗兰克·贝塔哥从失败走向成功，也使他成为美国报酬最高的推销员之一。

商 店 主 管 实 战 必 备

第 一 章

成 败 一 念 间



19 世纪中国店铺销售场景图

1. 激情和狂热的伟大效用

职业棒球生涯开始不久，弗兰克·贝塔哥先生就受到一次沉重打击。那是1907年，他在宾州的约翰斯顿打球，参加三州联赛，他当时年轻气壮并渴望出人头地，却被莫名其妙地解雇了。弗兰克觉得，如果当时不找球队老板问个究竟，整个生活可能完全是另一种样子，也就不可能有后来的成就。

弗兰克问老板为什么解雇他。老板说，因为他懒惰，打球时蔫头耷脑，像是一个打烦打腻了的老球员。弗兰克争辩说，打球时太紧张，以至于想在人群中躲起来。贝塔哥还补充说保证会努力消除这种紧张，但是老板说：“没有用的，那只会拖你的后腿。弗兰克，离开这儿后，无论你到哪里，都要振作起来，工作时要充满热情与生气。”

离开了每月能挣175美元的约翰斯顿队，弗兰克来到宾州的切斯特队参加大西洋联赛，每月只有25美元。这么一点报酬实在无法让人有热情，但他还得努力奋斗。三天后，队里的老球员丹尼尔对弗兰克说：“弗兰克，你怎么参加这么低级的联赛呢？”弗兰克说：

“谁愿意啊！如果我知道更好的活儿，才不呆在这儿呢。”

一周之后，康州的纽黑文队答应让他试一试。到队的第一天，他决定重新开始。联赛中没有一个人认识他，也无人责怪他懒惰。他告诉自己：在这次联赛中一定要成为最有激情的队员，不达目的誓不罢休。

从一上场，他就成为充足了电的人。掷球快得出奇，而且非常有力，几乎震落了内场接球的同伴的手套。在一次比赛中，烈日当头，气温高达40℃。他为了夺得至关重要的一分，抓住对手接球失误之机奋力跑向主垒。事后他说：“倘若我因为担心中暑而不去奋力拼搏的话，恐怕就不能得到这一分。”

“啊，激情！它神奇般地在我身上产生了三种作用：

1. 彻底消除了我在打球时的恐惧心理和紧张情绪，以至于发挥得比自己想象中的还要好；
2. 我的热情就像一把火，点燃了其他队员，他们也变得和我一样激情澎湃；
3. 在烈日当头的酷热中比赛，我的感觉真是好极了，比以往任何时候都好。”

让人难以置信的是第二天早晨的报纸上竟赫然印着他的名字。报纸对他大加赞扬：“这个新手充满激情并且感染了我们的小伙子们。他们不仅赢得了比赛，

而且看上去比任何时候都好。”

这家报纸给他起了个绰号叫“锐气”，还夸他是整个球队的“灵魂”。他剪了一份报纸寄给那个开除他的约翰斯顿球队的老板。你可以想象他看到报纸的表情。

他的月薪从 25 美元一下子涨到 185 美元。实际上，他的球技并不出众，能力也很一般，而且在投入打球之前，他对棒球所知甚少。那么，是什么使得他的月薪在 10 日内上升 700% 呢？激情，“完全是凭着激情”。三年间，他的月薪涨了 30 倍。除了“激情”，没有什么能使他获得如此巨大的成功。

两年之后，他在芝加哥比赛时受了伤，他在用力掷球时，胳膊上突然产生一阵钻心巨痛——胳膊骨折了。他不得不放弃蒸蒸日上的棒球事业。他当时以为自己完了。但现在回想往事，正是这件事成了他人生旅途的转折点。

挥挥手，告别了职业棒球生涯，他只身一人回到了老家费城，成为一名卖分期付款家具的收款员。他每天骑车在街上转悠，辛辛苦苦，只挣 1 美元。就这样，他过了两年沉闷的生活。之后，他决定受聘于一家人寿保险公司，从事推销业务。最初的 10 个月是他一生当中最最漫长、最最无望的 10 个月。经过 10 个月沉闷的挣扎，他认定自己不适合干推销。

该走向何方？他开始翻找招聘广告。因屡屡失败，