

Great Salesman

汇集世界顶级销售大师的推销圣经
引导我们创造卓越业绩的实用宝典


★ ★ ★
超值金版
29.00
★ ★ ★

世界上最伟大的 推销员

大全集

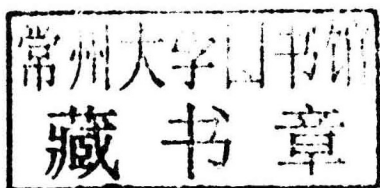
凡禹 吴慧◎编著

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，即使我们了解了销售成功的秘诀，如果不行动就永远不会成功。希望每个推销员都切实行动起来，在推销实践中真正体会成功的乐趣，为自己创造一个辉煌的未来。

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

世界上最伟大的推销员 大全集

凡禹 吴慧/编著



新世界出版社

新世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界上最伟大的推销员大全集 / 凡禹, 吴慧 编著. —北京: 新世界出版社, 2012.4
ISBN 978-7-5104-2567-7

I. ①世... II. ①凡... ②吴... III. ①推销 - 通俗读物 IV. ①F713.3-49
中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第018991号

世界上最伟大的推销员大全集

作者: 凡禹 吴慧

责任编辑: 赵涛 王道应

排版设计: 丁娟 刘伟

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街24号(100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 787×1092 1/16

字数: 475千字

印张: 24.75

版次: 2012年8月第1版 2012年8月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-2567-7

定价: 29.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前 言

销售员在行销的过程中经常会说这样的话，“做销售很难啊！我们都是亏本卖给你了”或者“这个已经是成本价了”。销售员说出这样的话可能是为了博得客户的同情心，引导其购买，但也不能排除其说真话的可能。现在销售行业竞争激烈，要想在竞争中获胜，我们面对的困难有很多：开发新客户难，和客户沟通困难；销售出去一个产品经常是自己跟得精疲力竭，货款回收还是难；有时候忙忙碌碌找了很多客户，弄得自己身心疲惫，最后还得不偿失；现在的产品同质性越来越高，导致销售的压力越来越大……

做销售确实是一个艰辛的过程，但与其在困境中纠结和抱怨，还不如迎难而上做出最好的业绩。世界上很多顶级的销售大师为我们做出了很好的榜样。

美国“超级推销大王”法兰克·贝德佳，在三十多年的保险推销生涯中，以其辉煌的业绩，赢得了“保险行销教父”的称号，并缔造了25分钟谈成一笔25万美元保险的传奇。

生于贫穷、长于苦难、自强不息、不懈奋斗的乔·吉拉德平均每天销售6辆车，最多时一天竟销售了18辆车，他一年的最高销售量是1425辆，在他15年的销售生涯中总共销售了13001辆汽车，被誉为“世界最伟大的销售员”。他告诉每一个销售员：“我能做到，你也能！”他教给我们如何把任何东西卖给任何人。

在日本，原一平被称为“推销之神”。30多岁时，他已经与美国的推销大王乔·吉拉德共同闻名于世。见过原一平的人都为他的外貌吃惊，这位顶尖推销大师只有1.45米，人们叫他“矮冬瓜”。他战胜自我和销售中的重重困难获得了成功。

行销大师汤姆·霍普金斯，是全世界单年内销售最多房屋的房地产业务员，平均每天卖一幢房子，3年内赚到3000万美元，27岁就已成为千万富翁。

……

他们都是顶尖级的推销大师，学习他们成功的经验，对向往成功的你必将大有裨益。如果你想成为一名优秀的推销员，创造出不菲的业绩，就要具备良好的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等，而这所有的一切都可以从榜样的身上汲取。通过学习，我们可以积累销售所需要的专业知识，还可以培养推销员所需要的素质和修养。

在学习成功人士的经验的时候，积极思考，把学习到的知识和理论运用到实际的推销过程中去，将创造出卓越的业绩。借鉴他们的经验，才能帮助我们简化摸索的过程，缩短我们与成功的距离。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，即使我们了解了销售成功的秘诀，如果不行动就永远不会成功，希望每个推销员都切实行动起来，在推销实践中真正体会成功的乐趣，为创造一个辉煌的未来而努力。

第一章 世界上最伟大的推销员 之精神法则

目录

第一节 爱是你成功的动力	
爱是一笔宝贵的资源·	2
把产品视为你的爱人·	3
用爱心打开顾客的心·	4
第二节 坚持不懈直到成功	
坚持不懈是一种可贵的精神·	6
绝不言败，永不放弃·	8
勇敢的精神支撑我们坚持下去·	9
第三节 热忱的态度让你创造销售奇迹	
热情是一种积极的状态·	11
热情为销售事业注入更多的活力·	12
第四节 珍惜时间如同珍惜生命	
每一个销售员都很珍惜时间·	14
优秀的推销员善于管理时间·	16
第五节 经常反省自己的言行以保持清醒	
时时反省、检视自己·	18
主动培养自己的自省能力·	20
第六节 善于管理自己的情绪	
控制自己的情绪是一种很强的能力·	22
把烦恼堵在心门之外·	23
让乐观与我们同在·	24
第七节 热爱你所做的工作	
请告诉他人：“我是推销员”·	26
既然选择了，就要坚持下去·	27
获得总是在付出之后·	28



目录

第八节 时时与他人分享你的快乐	
不要为索取金钱就放弃了亲情·	30
快乐和痛苦要有人分享·	31
最需要分享的是你的成功·	32
第九节 永远别说“已经做得够好了”	
安于现状是一种糟糕的状态·	34
主动改进胜于被动接受·	35
战胜自己，不断攀登·	36

第二章 成就你职业高度的资本

第一节 推销商品就是推销自己	
给客户留下最佳的第一印象·	40
着装是绝对值得的一项投资·	42
好仪表助你成功·	44
第二节 面带微笑更容易成功	
面带三分笑，生意跑不了·	46
微笑帮你打开推销之门·	47
第三节 优雅的谈吐帮你成为推销赢家	
优雅的谈吐从打招呼开始·	49
优雅的推销要不失礼节·	50
第四节 在困境中找寻机遇	
僵局背后隐藏的是机会·	52
创新销售方法助你走出困境·	53
在失败中寻找希望·	55
第五节 思考会让我们变得富有	
推销员是靠“脑袋”致富的·	57
在销售中要积极思考·	58
良好的思考具有创造性·	59
第六节 细节决定成败	
即使是小事儿也要做到最好·	61
莫让细节毁了你的辉煌前程·	63



第七节 诚信是助你成功的加速器	
诚信待人，信守承诺·	65
与人合作，守信是第一原则·	66
有时间观念是一种信用·	67
第八节 带上感恩之心去行销	
常怀一颗感恩的心·	69
衷心地对帮助你的人说声“谢谢”·	70
感恩让生活更加美好·	71
第九节 学习力赢得未来	
这是一个学习力制胜的时代·	73
时时充电，每天进步一点点·	74
知识要随时储备，不断更新·	76
学以致用就是硬道理·	77

第三章 在推销中成就精彩人生

第一节 要有明确的人生目标作引导	
树立一个清晰的人生目标·	82
方向比努力更重要·	83
目标设定要实际·	84
明确地写下你的目标·	85
第二节 规划辅助你走向成功	
切合实际的蓝图规划·	87
自我规划要注意的两点·	88
第三节 任何时候都不能优柔寡断	
优柔寡断可能摧毁你的一切·	91
决心是克服优柔寡断的最佳方法·	92
有主见的你不会犹豫不决·	94
第四节 专注的人更容易获得成功	
专注是认真的一种反应·	96
一心一意专注于自己的工作·	97
专注让你和成功无限接近·	98

目 录



目录



第五节 做最棒的自己就要自立自强	
自立自强是走向成功的关键一步·	100
只有强大的自己才不会被淘汰·	101
成功不能依赖任何人·	101
第六节 谦虚让你走得更远	
骄傲自大是愚蠢的表现·	103
在客户面前谦虚一点是聪明·	104
在日常生活中养成谦虚的美德·	106
第七节 积攒力量为以后做准备	
每天坚持学一点东西·	108
不要急于表现，厚积薄发·	109
第八节 宽容的人生最美丽	
宽容拓展了人生的宽度·	110
宽容的人懂得原谅·	111
用表扬来代替批评·	112

第四章 做公司和客户最受欢迎的人

第一节 敬业的推销员才会受欢迎	
把你的敬业当做一生的信仰·	116
敬业是优秀推销员必备的品质·	117
把敬业融入到你的骨子里·	119
第二节 忠诚胜于能力	
没有忠诚就无法立足·	121
忠诚比能力更重要·	122
保证商品质量是忠诚的表现·	123
第三节 对工作负责就是对自己负责	
工作就意味着责任·	125
主动承担责任·	126
对客户负责到底·	127
第四节 让公司满意，让顾客满意	
最大限度的让公司满意·	128

	为顾客找到最合适的商品·	129
第五节	赢得客户的青睐很重要	
	不与客户做无端的争辩·	131
	恰如其分地赞美客户·	133
	给顾客戴上高帽子·	134
第六节	懂得倾听的人更受欢迎	
	聆听是对客户的一种尊重·	136
	倾听帮你成功拿到订单·	138
	注意倾听客户的抱怨·	139

第五章 世界级推销大师的 推销精华

第一节	以客户为中心，顺便赚取利润	
	“以客户为中心”是一种新的销售模式·	142
	让客户明白你将带给他的利益·	143
	不让客户吃亏，学会“添物减价”·	144
第二节	要有自主推销的意识	
	积极示范，吸引顾客·	146
	树立为客户创造需求的理念·	147
第三节	精心准备你的销售工具	
	精心准备会赢得一切·	150
第四节	锁定成交有秘诀	
	针对“不愿就范”的客户，要欲擒故纵·	152
	保留一定的余地，诱导其购买·	153
第五节	用左右脑销售智慧赢取订单	
	左右脑齐上阵，让电话销售轻轻松松就搞定·	155
	右脑为主，左脑为辅，客户会主动拿起签单的笔·	157
第六节	用影响去征服，客户会乖乖地签单	
	献上小礼物，赢得客户的心·	159
	用共同话题去引导客户·	160

目 录



目录



第七节 要想钓到鱼，一定有方法	
善于激发客户的好奇心·	163
先试后买是成功销售的捷径·	164
第八节 帮助客户就是帮助自己	
真诚的帮助是一笔无形的投资·	166
抓住一切可能的机会帮助顾客·	167

第六章 一分钟推销术

第一节 人性化服务使推销尽善尽美	
理解服务的真谛·	170
推销员要树立服务的意识·	171
人性化服务赢得顾客·	173
第二节 激发顾客主动购买的意识	
利用客户的虚荣心来让其主动购买·	175
打开销路，让顾客自己发现产品的优点·	176
第三节 与每个顾客都成为真诚的朋友	
像对待朋友一样对待你的客户·	178
要对他人真正的感兴趣·	179
第四节 抓住最吸引顾客的卖点推销产品	
从客户需求的角度出发介绍产品·	181
找出不同的购买诱因，有针对地销售·	182
引导顾客迈出第一步·	183
第五节 把握顾客的心理成交有望	
善于揣摩顾客的心理·	185
吊其胃口，甘心购买·	186
攻心为上，顺利成交·	187
第六节 为成交做最后的准备	
询问顾客获得确切的信息·	189
及时领会客户的意思·	190
掌握巧妙的提问技巧·	192
用虚拟的方法促成销售·	193

第七章 将任何东西卖给任何人

- 第一节 处处留心，客户无处不在**
- 把握日常细节，别让客户悄悄溜走 ····· 196
- 寻找客户切忌“以貌取人” ····· 197
- 处处留心，客户就在你身边 ····· 199
- 知己知彼，百战不殆 ····· 201
- 第二节 找到给你高回报的大客户**
- 大客户需要深挖掘 ····· 205
- 如何识别你的大客户 ····· 207
- 第三节 挖掘你的潜在客户**
- 潜在客户从“陌生电话”中抓取 ····· 210
- 挖掘潜在客户，利用好名片 ····· 211
- 第四节 订单往往产生于交谈中**
- 有价值的交流才能交易 ····· 213
- 幽默让交流更融洽 ····· 214
- 第五节 掌握成功推销的艺术**
- 成功结束推销 ····· 217
- 避免成交后客户反悔 ····· 218

第八章 无敌情感推销术

- 第一节 让每一次推销充满人情味**
- 人情是推销的利器 ····· 222
- 第二节 经营好人脉，进行情感推销**
- 人情营销重视250定律 ····· 225
- 随时随地搭建你的销售网 ····· 226
- 第三节 给客户一个点头的理由**
- 给客户面子就等于给了自己机会 ····· 228
- 满足客户的优越感，拉近彼此的距离 ····· 229

目 录



目录



第四节 成功销售有捷径	
在拒绝处找到转机·	231
抓住问题的关键·	232
第五节 在极短的时间内顺利达成销售	
重视每一个客户·	234
制造紧张的销售氛围·	235
第六节 不可不知的销售技巧	
稳住老客户是关键·	238
摊开底牌是一种计谋·	239
牵着“上帝”的鼻子走·	240
第七节 赢得信任，客户源源不断	
顾客购买的是对你的信任·	241
赢取客户的信任有方法·	242
第八节 保证和客户的交流无障碍	
针对客户的性格选择交谈方式·	244
好口才才是推销员必备的素养·	245
交谈时克服怯场心理·	245

第九章 成就首席推销员的习惯

第一节 与众不同的你定会脱颖而出	
以自己不同之处吸引顾客的注意·	250
与众不同就要做不普通的事情·	251
第二节 尽量完善你在客户中的形象	
重视客户对你的评价·	253
完美的道别会增添你的魅力·	253
第三节 选择合适的会面时间和地点	
拜访时间因“客户”而异·	255
选择效果最佳的约会地点·	256
会面时寒暄的艺术·	257
第四节 小处着手关心客户，才能赢得信任	
熟知每一个客户的喜好·	259
关心你的客户从小事上开始·	261

	让客户自己衡量成本与收益·	262
第五节	善于整理客户的重要信息	
	养成记录交流信息的习惯·	264
	建立客户档案, 锁定销售目标·	265
第六节	成交之后再成交	
	让老客户为你带来新客户·	267
	良好的售后服务为你带来更多的客户·	268
第七节	拒绝找任何借口	
	优秀的人总是能拒绝借口·	272
	没有借口是一种良好的工作状态·	274
	借口是滋生拖延的温床·	275

第十章 冠军销售员的八大成功法则

第一节	法则之一：用排练法演好销售这一幕	
	在融洽的氛围中销售·	278
	多问顾客一些答案为“是”的问题·	279
	顾客不同, 方法迥异·	281
第二节	法则之二：用靶心法开发高回报的客户	
	抓住顾客的购买习惯·	282
	利用好中心开花法则·	283
	抓住具有决定权的关键人物·	285
第三节	法则之三：用杠杆法和对手竞争	
	把对手当做你的杠杆·	286
	对你的对手说出你的赞美·	287
	做好应对竞争对手的准备·	288
第四节	法则之四：用求爱法打动你的顾客	
	客户至上, 用真诚打动他们·	290
	产品的缺陷最好让顾客知道·	291
	在感情上和顾客产生共鸣·	292
第五节	法则之五：用钩子法去吸引你的顾客	
	吸引顾客变劣势为优势·	294

目 录



目录



把打错的电话变成销售机会· 295

听到“考虑一下”时要争取· 296

创造条件，促进成交· 297

第六节 法则之六：用催化法建立成熟的客户关系

千万不要轻视客户的抱怨· 299

给客户说出心里话的机会· 300

只承认第一，无视第二· 301

第七节 法则之七：用加演法不断提升服务质量

优良的服务就是优良的推销· 302

推出具有特色的服务· 303

为客户服务是永无止境的追求· 304

第八节 法则之八：用二八法获得高利润回报

真正领悟80/20法则· 306

80/20法则在销售中如何应用· 306

第十一章 练就世界上最成功的说话术

第一节 掌握说话的技巧，成功说服

说客户明白的话· 310

客户也喜欢说话简洁的人· 312

第二节 运用“九型人格”说服客户

你的客户只有“九”种· 314

针对“九型客户”的销售方案· 316

第三节 如何敲开“拒绝”的门

以退为进，让拒绝变接受· 318

以迂为直，跨越销售障碍· 321

“请给我5分钟”· 322

第四节 好的开场白能消除客户的戒备心

开场白至关重要· 324

开场白一定要有创意· 325

第五节 预约客户也是一种艺术

极为重要的推销预约术· 326

	恰当约见客户的方法·	326
	成功邀约的5个步骤·	328
	如何把看门人变成开门人·	329
第六节	恰当地介绍你的产品	
	绝不隐瞒产品的缺陷·	332
	比较着介绍产品·	333
第七节	熟练掌握成交术语	
	要以自己的语言魅力征服顾客·	335
	避免导致洽谈失败的言语·	337
第八节	征服反对意见的话术	
	面对棘手的问题要迎难而上·	338
	对付谈判对手有绝招·	339
第九节	正确的提问是获胜的关键	
	不同的提问效果迥异·	341
	反问是常用的技巧·	342
	推销中的5种提问技巧·	342
第十节	电话不是抓起来就能打的	
	打电话前要做好准备·	345
	绕过电话行销的障碍·	346
	电话推销中也要讲究礼貌·	347

第十二章 成功销售员的流程销售法

第一节	勇于展露自己	
	推销是人生成功的起点·	350
	激发你内部的潜在力量·	351
	要有完成推销的信心·	352
第二节	为未来行动起来	
	做好出发前的准备·	353
	努力获得与客户面对面交流的机会·	354
第三节	学会寻找你的客户	
	寻找潜在客户并不困难·	356

目 录



目 录

	深入了解客户的消费需求·	357
	潜在客户终会变成真正的客户·	358
	客户有时在你对手那里·	361
第四节	主动出击，促成交易	
	敏锐地发现成交信号·	363
	抓住时机，提出成交请求·	365
	运用暗示成交·	367
第五节	维护和客户的关系	
	持续沟通维护与客户的关系·	369
	向客户请教，成为他的知己·	370
	留住老客户·	371
	老客户是一座金矿·	372
	让新客户转化为老客户·	373
	创造永远的客户·	374

