

活用《三十六计》智慧，成为无往不胜的推销高手

张彦军 编著

推销 活用

确的策略造就成功的推销，靠碰运气永远成不了推销高手

《三十六计》智慧如此丰富而实用

用于军事能战无不胜

用于推销也必能大大提高推销效率

36 计



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

活用《三十六计》智慧，成为无往不胜的推销高手

张彦军 编著

推销 活用

正确的策略造就成功的推销，靠碰运气永远成不了推销高手

《三十六计》智慧如此丰富而实用

用于军事能战无不胜

用于推销也必能大大提高推销效率

36 计

经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

推销活用 36 计/张彦军编著. —北京: 经济管理出版社, 2006

ISBN 7-80207-647-1

I. 推... II. 张... III. 推销—基本知识 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 068247 号

出版发行: 经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 三河市海波印务有限公司

经销: 新华书店

责任编辑: 张永美

技术编辑: 杨 玲

责任校对: 郭红生

787mm×1092mm/16

17.25 印张 224 千字

2006 年 8 月第 1 版

2006 年 8 月第 1 次印刷

定价: 29.80 元

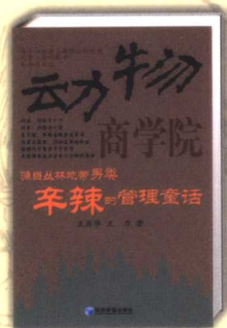
书号: ISBN 7-80207-647-1/F·563

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部

负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836



《推销活用36计》

编委会

刘亚平 王井艳 房庆祥 姚洪芹
朱玉芝 孙桂梅 赵秀军 褚秀云
王建华 张喜英 梁宏伟 卢家于
任 国 戎子侠 张智利 熊 雁
李艳华

责任编辑：张永美
装帧设计：杨丰瑜

前言

推销正日益成为一个竞争激烈的行业，卓有成效的推销员往往也是最优秀的商业人才。如果想在推销行业中表现得出类拔萃，那就不仅要吃苦肯干，还要有谋略，精于推销技巧。

同样是推销员，有人整日奔走于高楼大厦之间，满身汗水，费尽唇舌，却只能拿到微薄的薪水；而有些推销员大不一样，他们衣着华贵，身价百万，不必承受奔波之苦，就能轻松开展各种业务。是什么原因造成如此大的差异呢？答案是谋略和技巧。

推销不仅是一项事业，更是一种生存艺术。推销工作需要不断提升你的综合素质和能力，磨炼你的自我驾驭能力、判断事物的能力、与人相处沟通的能力……而这些能力只是你成功的基础，要想拥有辉煌业绩，尽快实现梦想，你还必须掌握精妙的推销谋略和技巧。你必须知道怎样利用顾客心理达成交易，用什么样的方式才能说服顾客，在形势不利时运用什么样的策略才能反败为胜……如今，不断发展的市场经济为推销员带来了成功的机会，但残酷的竞争也淹没了一批欠缺谋略和技巧的淘金者，因此，掌握出色的推销技能是推销人走向成功的必由之路。

毫无疑问，谋略和技巧对推销工作而言是至关重要的，一个谋略就可能打动顾客，就可能促成交易，还可能使危局峰回路转，因而作为推销员的你就有理由对《推销活用 36 计》这本书给予特别的关注。

《三十六计》是中华民族古老的兵法智慧，而《推销活用 36 计》

则让这种古老的智慧结晶在推销领域重新焕发出了光彩。本书将大量巧妙而又具实战性的推销故事融入《三十六计》之中并呈献给大家，同时，对每条计策和故事都进行了点评，希望能给读者带来更多启悟，使你在身临其境的感觉中领略“三十六计”的精髓，从而掌握高超的推销技巧，做个无往而不胜的推销高手。

目 录

第一计 瞒天过海

——必要时示假隐真才能出奇制胜 1

以张代降 变假为真 2

移假做真 败中取胜 3

第二计 围魏救赵

——以攻击对方要害来为自己解围 7

因势利导 避实击虚 8

攻其必救 化拒为迎 10

化迂为直 直击痛处 12

以虚攻实 因势利导 14

第三计 借刀杀人

——借他人之力为我所用 17

借力出招 险中求胜 18

借力相识 不露痕迹 19

巧借人缘 扩大推销 21

不出自力 借力取胜 23

第四计 以逸待劳

——与其仓促应战，不如以静制动 27

暂居人下 以守为攻 28

巧借图片 以静制动 29

化攻为守 出奇制胜 31

第五计 趁火打劫

——把握住最佳推销时机，就势取胜 33

闯进“雷区” 明助暗攻 34

先行“放火” 顺势“打劫” 36

揪其软肋 趁势“打劫” 37

第六计 声东击西

——巧设疑阵可以以弱胜强 41

伪做败退 果断出击 42

巧放烟幕 扰乱判断 45

指东打西 开发客户 46

第七计 无中生有

——为脱困境不妨凭空造“势” 49

以事动人 以情动人 50

虚实相加 无事生非 52

凭空捏造 扩大痛苦 53



第八计 暗度陈仓

——以精彩的假动作来为推销做掩护 57

以“明”掩“暗” 出奇制胜 58

明为赠礼 暗地推销 59

第九计 隔岸观火

——静观其变、伺机取利的策略 63

先行放火 坐收渔利 64

第十计 笑里藏刀

——解除对方警惕才能一举得胜 67

伪做谦恭 藏锋鞘中 68

笑中有刀 外柔内刚 71

曲意迎合 重在“藏刀” 73

以笑迎人 麻痹对手 74

第十一计 李代桃僵

——以小换大是一种明智之举 77

扔出重“宝” 以小换大 78

赠品促销 先舍后得 79

高瞻远瞩 先赔后赚 81

第十二计 顺手牵羊

——不弃小利才能得大利 83

灵活应变 由小而大 84



由此及彼 顺手牵来	86
不弃小利 激隙必乘	87
灵活机动 激利必取	89

第十三计 打草惊蛇

——摸清虚实，做事才更有把握

摸清虚实 再做推销	94
先行“打草” 顺风而动	96

第十四计 借尸还魂

——找到一个全新的切入点才能柳暗花明

借其所爱 巧破堡垒	100
借来新瓶装旧酒	103
假借传说 领导流行	104
借来无用物 腐朽化神奇	106

第十五计 调虎离山

——通过调动对手来化不利为有利

调动对手 直奔主题	110
巧设陷阱 诱虎下山	111

第十六计 欲擒故纵

——欲进先退是最好的进攻策略

以退为进 吊其胃口	114
解除警戒 明守暗攻	115
挑起兴趣 欲留佯走	117



第十七计 抛砖引玉

——以小博大的推销技巧 119

先尝后买 重在于“引” 120

长期投资 金钩钓鱼 121

先予后求 以“砖”换“玉” 123

第十八计 擒贼擒王

——抓住关键，推销就会事半功倍 127

抓住关键 针锋相对 127

夺其魁首 攻必有成 130

慧眼识人 小心伏兵 132

攻其要害 百战不殆 133

第十九计 釜底抽薪

——抓住关键点才能彻底解决问题 137

化整为零 突破借口 138

抓住关键 咬紧不放 141

第二十计 浑水摸鱼

——混乱就是最大的可乘之机 145

倚强造势 乘势“摸鱼” 146

扰其判断 乱中取利 147

第二十一计 金蝉脱壳

——先摆脱困境再解决问题 151

形存实移 转移视听 152

佯留实移 缓和气氛 154

第二十二计 关门捉贼

——先围后打，出手才不会有失 157

关紧门窗捉“贼” 158

开门相诱 闭门捉贼 160

以柔克刚 激隙必防 161

第二十三计 远交近攻

——先分化对手，然后再逐个击破 165

交“远”灭“近” 以奇制胜 166

“萝卜加大棒”的招降术 167

第二十四计 假道伐虢

——找个完美的借口对客户明助暗夺 171

巧妙迂回 架桥搭梯 172

假做援助 借机渗透 174

第二十五计 偷梁换柱

——巧妙变换内容才能控制对方 177

改头换面 随机应变 178



偷天换日	假扮故友	180
以假换真	迂回谋利	181

第二十六计 指桑骂槐

——以迂求直的推销策略 185

实指虚骂	以智取胜	185
间接警告	慑服对手	187
旁敲侧击	打动客户	188

第二十七计 假痴不癫

——隐态藏锋，方能出奇制胜 191

装疯卖傻	后发制人	192
机巧内敛	麻痹对手	193
装聋作哑	忽略拒绝	195

第二十八计 上屋抽梯

——用小利将对手引入没有退路的境地 197

先送人情	后要账	198
送上高帽	断其退路	200
情感利诱	绝其援应	203

第二十九计 树上开花

——虚张声势是成功推销的助动力 205

制造紧张	调动客户	206
名人造势	不同凡响	209
做大场面	求之于势	210

虚张声势	闹剧促销	212
------	------------	-----

第三十计 反客为主

——会钻空子才能在推销中变被动为主动

创造条件	借机翻身	216
抓住要害	扭转乾坤	218
一一反击	喧宾夺主	220
摸清底细	化守为攻	222

第三十一计 美人计

——投其所好才能将对方掌握手中

以情动人	拉近距离	228
送上高帽	投其所好	229

第三十二计 空城计

——以虚示敌的疑兵之计

以虚代实	巧取胜利	232
以虚掩虚	反败为胜	234

第三十三计 反间计

——以假制假的积极应变术

将计就计	反抽耳光	238
------	------------	-----



第三十四计 苦肉计

- 自我伤害去取信于敌 241
- 吃苦有时就是“进补” 242
- 自我伤害 换得谅解 243
- 敢于冒险 以“苦”服人 245
-

第三十五计 连环计

- 巧设连环机关的擒敌之计 249
- 小利诱敌 后取大利 250
-

第三十六计 走为上

- 必要时采取以退为进的推销策略 253
- 主动退却 促敌反省 254
- 明断去留 勿失良机 255
- 留下余地 伺机回头 258
- 信守约定 走为上策 260
-

第一计 瞒天过海

——必要时示假隐真才能出奇制胜

备周则意怠，常见则不疑。阴在阳之内，不在阳之对。太阳，太阴。

防备十分周密，往往容易让人斗志松懈，削弱战斗力。习以为常的事则会使人消除疑虑、放松警惕。从兵法上讲，秘密经常隐藏在公开的事物里，也就是说非常公开的事情常常是藏着非常机密的事情。

【推销活用】

瞒天过海常常是着眼于人们在观察处理世事中，由于对某些事情的习见不疑而自觉或不自觉地产生了疏露和松懈，故而能够借此示假隐真，掩盖自己的某种行动。在战争中，这是一招非常有效的疑兵之计，用这种计策来伪装，经常能把握时机、出奇制胜。

在推销活动中，客户对推销活动经常是很敏感的，有的甚至是非常排斥。怎么解决这个问题呢？推销智慧是无穷的，瞒天过海就是一招巧妙而又实用的对策，很多商家和推销员就利用这种方法，达到了推销产品、占领市场的目的。