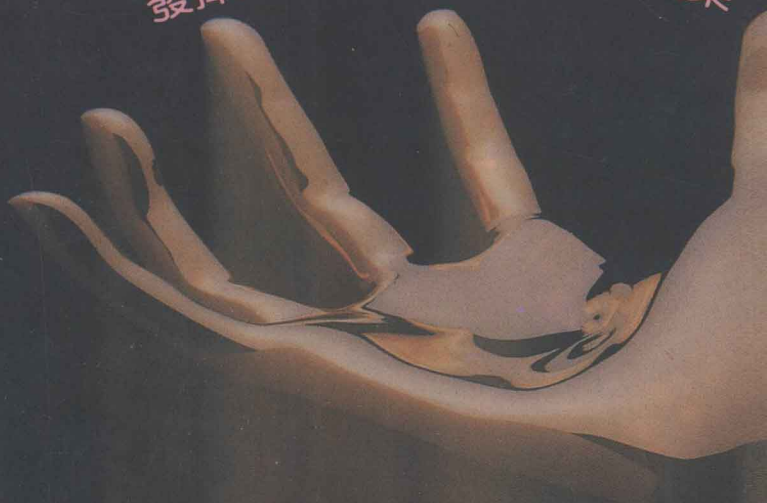


一流推銷術



提供自我開發的秘訣
發揮既輕鬆又獲致宏效的成果



廖松濤 ● 編著

版權所有



不准翻印

售價150元

(如有破損或缺頁請寄回調換)

一流推銷術

編著者：廖松濤

發行人：蔡森明

出版者：大展出版社有限公司

台北市北投區致遠一路二段十二巷一號

電話：(〇二) 八二三六〇三一

傳真：(〇二) 八二七二〇六九

郵政劃撥：〇一六六九五五一

登記證：局版臺業字第二一七一號

法律顧問：劉鈞男律師

承印者：高星企業有限公司

排版者：千寶電腦打字有限公司

一九八七年(民76年)九月初版一刷

一九九四年(民83年)十二月初版五刷

▲經銷處：全省各大書局

ISBN 957-557-487-7

經營管理 ④1

一流推銷術



廖松濤 ● 編著

大展出版社 印行



前言

推銷是一件困難的工作嗎？

各位讀者是否把推銷當成是一件艱苦的工作？倘若您有此想法，那就大錯特錯了。事實上，沒有其他的工作，能像推銷那樣有趣；也沒有任何一項工作，比得上推銷那麼富有魅力，且可獲得極高的收入。

然而，怎麼樣才能做好如此有趣的推銷工作？本書就是要把「秘訣」傳授給各位，讓您體會個中滋味。首先，就來談談站在「第一線」上，最優秀的推銷員，所應掌握的要領，同時提供開發屬於自己的推銷術的方法。

推銷的重點不在努力與耐力



一般介紹推銷的書籍，其內容大多在談推銷的交易過程，如何努力推銷，如何耐心地推銷，如何克服困難來推銷，如何獲致成功而推銷……；一連串強調「如何推銷」的字眼，實在令人望而生畏。

如上述這樣始意在「教人推銷」的書，其結果却適得其反，不少人看了紛紛打退堂鼓，因為它讓人感覺：推銷並非是件簡單的工作。誠然，推銷需要努力，也需要耐心；但是，過分地去強調它，祇有使我們不知如何去做一項有趣的推銷，或是以輕鬆、愉快的心情來推銷，以及如何抓住要領才會使推銷成功，而祇知一味賣力，毫不講求方法地蠻幹一通。

其實，推銷絕對不如我們想像中那樣困難、辛苦，它應該是一項挺輕鬆、極愉快、很容易做得來，甚至讓你會做上癮、欲罷不能的工作。

本書提供自我開發的推銷秘訣

本人就以自身的經歷和具體的實例來說明，教授各位輕輕鬆鬆地獲致成



，相信會有一掃疑慮、豁然貫通的幫助。

希望各位在看完本書之後，能夠發現平日自己所忽略應該注意的地方。並充分開發自我的推銷能力，以極輕鬆愉快的心情，投入推銷的行業，進而成為一名一流的推銷員。



前言.....

三

第一章 愉快地從事推銷工作



推銷員兼具薪水階級與自由業的好處.....

二三

● 祇有推銷員才能享有的特權.....

二三

● 因一念之間而成功的推銷員.....

二四

善於推銷者容易獲得女孩的青睞.....

二六

● 吸引人的推銷法先要抓住女性的心.....

二六

● 所謂推銷即將自己的魅力推銷給對方.....

二七

● 娶得美嬌娘的保險推銷員.....

二八

振作精神好好地幹.....

二九

- 一般人皆「以貌取人」.....二九
- 穿戴整齊清潔，可使你充滿活力.....三一
- 抬頭挺胸，以愉快的態度從事.....三二
- 一開始無法順利與客戶訂約乃意料之事.....三二
- 推銷乃是提高顧客生活水準的一種工作.....三六
- 必須印製美觀大方的個人名片.....三七
- 利用特殊的名片來介紹自己.....三七
- 使用奇特的名片而成功的推銷員.....三八
- 獨樹一格的名片能夠打動對方的心.....三九
- 該玩時就儘量地玩.....四一
- 遊玩與工作必須畫分清楚.....四一
- 業績高人一等的拉保實習推銷員.....四三
- 沒有任何工作比推銷更有趣.....四四
- 某樂器公司的推銷遊戲.....四四
- 把顧客當做女演員地推銷.....四六

失敗亦不覺氣餒的方法.....

四八

● 敗而不餒的三個推銷實例.....

四八

● 善用頭腦而不浪費精神.....

五〇

第二章 全力以赴的推銷員

推銷是知性的工作.....

五四

● 推銷需要綜合性的頭腦.....

五四

● 八〇年代是推銷員的時代.....

五五

推銷員即是顧問.....

五七

● 能被對方感謝才是推銷的真正意義.....

五七

● 真誠的氣話打動了對方的心.....

五八

推銷計畫表的製作.....

六一

● 陷入苦境的計畫.....

六二

● 把上夜總會編入計畫表中的單身推銷員.....

六三



● 總收入爲首，零售總數爲次·····	六四
● 以實現出國旅遊爲目標而擬定推銷計畫·····	六四
● 爲圖享樂所擬定的具體性目標·····	六五
有趣的顧客資料卡·····	六七
● 顧客資料卡中載有許多情報·····	六七
● 製作卡片的樂趣·····	六九
業績一目了然的記載法·····	七〇
● 一望可知收入情況的記事本·····	七〇
● 紙板式的記載方法·····	七二
推銷員是傳遞幸福的使者·····	七四
● 等候故事書寄達的小朋友·····	七四
● 幸運的轉振點·····	七七
不怕推銷業績差·····	七八
● 業績低落乃業績提高的踏腳石·····	七八
● 愈是努力的人，愈會發生一時不振的現象·····	七九

輕鬆愉快的自我暗示法.....八一

●大聲地說出來.....八一

●以小跑步開始一天的工作.....八二

●言行舉止落落大方.....八三

●發展自己之所長.....八三

●面對任何事皆以愉快的心情從之.....八四

●睡前的自我暗示.....八五

利用神的力量，助己產生勇氣的方法.....八六

●由手錶的秒針來占卜今天的運氣.....八六

●一旦相信神明保佑，自然勇氣百倍.....八七

●神明也希望你我利用祂們.....八八

使推銷工作更愉快的小道具.....八九

●利用人體活動週期表抓住顧客的心.....九〇

●效果優異的血壓器與一疊鈔票的魔力.....九一

●以「看手相」為推銷手段的女推銷員.....九三

為求愉快地推銷所應遵守的事項（其一）.....	九四
● 不要向親戚朋友推銷.....	九四
● 推銷不要光看外表.....	九五
● 推銷後要保持愉快的心情.....	九六
為求愉快地推銷所應遵守的事項（其二）.....	九八
● 遵守約定.....	九八
● 切勿做假業績.....	九九
● 推銷時最忌撒謊.....	一〇〇
● 不要涉及賭博.....	一〇〇
● 應該認清自己的立場.....	一〇二
學習推銷應從何處開始.....	一〇三
● 學做一個有魅力的人.....	一〇三
● 學習歷史的意義.....	一〇四
● 不可或缺的心理學.....	一〇五
● 多讀評論性文章，可提高修養.....	一〇五

第三章 怎樣才能做得更好

- 閱讀經濟學書籍，可增進思考…………… 一〇五
- 學習各類有用的知識…………… 一〇六
- 為使推銷工作進行順利所做的統計…………… 一〇七
- 新的發現使自己的工作突飛猛進…………… 一〇七
- 必須了解統計的意義…………… 一〇九
- 輕鬆愉快又有功效的自我管理表…………… 一一一
- 透過圖表來做自我管理是很有趣的…………… 一一一
- 避免懶散最好做每週圖表…………… 一一三
- 製作圖表對克服懶惰有意想不到的功效…………… 一一三
- 工作四天休息三天…………… 一一六
- 不要做沒有效益的工作…………… 一一六
- 縮短時間，努力以赴…………… 一一七



如何利用剩餘三天的休息時間·····	一一八
●選擇一天去做自己喜歡的事·····	一一八
●推銷員能設計自己的假日·····	一二〇
不加班才是明日的成功者·····	一二一
●沒有休息時間的人一定失敗·····	一二一
●準五點回家的高業績推銷員·····	一二二
●準五點打烊，工作量驚人的會計師·····	一二四
利用清晨或夜晚拜訪顧客都是不必要的·····	一二五
●一個優秀的推銷員絕不早晚推銷·····	一二五
●專向太太們進攻的推銷術·····	一二六
●早晚進行推銷訪問往往引人反感·····	一二七
愈是輕鬆愉快愈是容易賺錢·····	一二九
●想想看如何才能使自己更不費力·····	一二九
●動腦去想既輕鬆又能獲致宏效的方法·····	一三一
一面睡覺，一面構思新的方法·····	一三三

- 經由介紹訂立合約.....一三三
- 沒有良好的售後服務就做不了更多的推銷.....一三四
- 業績良好的推銷員重視售後服務.....一三六
- 疲倦了儘管上咖啡店休息.....一三八
- 二、三十分鐘的休息，可使頭腦清晰.....一三八
- 對工作厭倦後才休息，無異是自殺行為.....一四〇
- 用自己的說話方法，不要拘泥形式.....一四一
- 推銷員不可用一定型式的說話術.....一四一
- 站在對方的立場上坦誠表白.....一四三
- 推銷時不必拐彎抹角.....一四四
- 單刀直入的推銷方式.....一四五
- 現代推銷員應走之路.....一四六
- 顧客隨時都有購物慾.....一四七
- 顧客心中少有「不想要」的東西.....一四七
- 喚起顧客潛在的慾求.....一四九

顧客的購買慾主要在滿足自己的夢想.....	一五〇
● 以「沒必要」這句話來拒絕的顧客.....	一五〇
● 推銷商品要確實掌握顧客心理.....	一五二
● 不可做不實的宣傳.....	一五三
推銷員本身先要愛上自家之商品.....	一五四
● 祇憑花言巧語，難以使對方心動.....	一五四
● 因一句感謝話而成爲業績最好的推銷員.....	一五六
● 爲什麼推銷員不愛自家的商品.....	一五七
深受顧客喜愛的三項要訣.....	一五八
● 禮貌是內心最真摯的表達.....	一五八
● 叫出顧客的名字.....	一五九
● 進一步牢記顧客及其家人的姓名.....	一六〇
● 顧客說話滔滔不絕時，你要有耐心聆聽.....	一六一
熟習無往不利的說服技巧.....	一六二
● 值得效法的一流售貨員.....	一六二