

你的最后一本推销书

快速推销全书

BRIAN TRACY

王永军 编著

博恩·崔西

▼▼▼ 海量实际案例 大量快速技巧

▼▼▼ 详细成功细节 让销售不再难



如果你学习过博恩·崔西的推销全书，你或许已经是千万身价的推销员了！

你知道你在慢慢失去自己的财富吗？

你知道你的潜能正在随风而逝吗？

如果你不想，请跟博恩·崔西来，

因为他认为：你可以快速推销，快速成功！



地震出版社

你的最后一本推销书

快速推销全书

BRIAN TRACY

王永军 编著

博恩·崔西

- ▼▼▼ 海量实际案例 大量快速技巧
- ▼▼▼ 详细成功细节 让销售不再难



如果你学习过博恩·崔西的推销全书，你或许已经是千万身价的推销员了。
你知道你在慢慢失去自己的财富吗？
你知道你的潜能正在随风而逝吗？
如果你不想，请跟博恩·崔西来，
因为他认为：你可以快速推销，快速成功！



中国电力出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

博恩·崔西快速推销全书/王永军编著. —北京:

地震出版社, 2011. 5

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3862 - 1

I . ①博… II . ①王… III . ①推销 - 基本知识

IV . ①F713. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 043527 号

地震版 XM2187

博恩·崔西快速推销全书

王永军 编著

责任编辑: 范静泊

责任校对: 龙亚萍

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号 邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993 传真: 88421706

门市部: 68467991 传真: 68467991

总编室: 68462709 68721982 传真: 68455221

E-mail: seis@mailbox. rol. cn. net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京欣睿虹彩印刷有限公司

版 (印) 次: 2011 年 6 月第一版 2011 年 6 月第一次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 374 千字

印张: 26

书号: ISBN 978 - 7 - 5028 - 3862 - 1/F (4503)

定价: 39.80 元

版权所有 翻版必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



你也能成为销售大师

在销售界之中，有一个人能够让世界首富比尔·盖茨、闻名遐迩的股神巴菲特、引领电脑市场的戴尔以及 20 世纪最伟大的 CEO 之一杰克·韦尔奇都坐在台下细心聆听他的讲座，不仅如此，这个人还曾在全球 40 多个国家举行过演讲，并拥有超过千万的学生与追随者。这个人究竟是谁？他就是成功学大师——博恩·崔西，亦是世界顶级的职业演说家与最具权威的销售培训师之一。

众所周知，博恩·崔西在他踏入销售行业之初，也像所有的新销售员一样：默默无名、业绩惨淡。当时的他，亦不知如何应对顾客的推脱之词、如何应对自己低迷的效率，然而，他却是一个善于思考的人，在自己不断的努力下，他总结出了一个又一个有效而实用的销售技巧。博恩·崔西将这些技巧总结延伸，只要我们掌握了他的销售技巧，每一位人都可以成为销售大师。想成为销售大师的销售员们，可以在本书中找到自己的所需，因为本书记录了博恩·崔西的销售精髓，是销售员迈向“大师”的最佳选择！

本书将博恩·崔西的销售心得，分成了成长篇、激励篇、蜕变篇这三个部分，以不同时期的不同技巧需求，来为大家详细诠释正确的销售方案，并且，书中还针对不同阶段的每个细节，来传授读者最简单实用的销售技巧，进而打造出自己独特的职业优势。不仅如此，本书还结合了大量的实例，以达到事半功倍的效果！

目录

CONTENTS

成长篇

追求卓越的“洗碗工”

第一章 善于学习，用知识“喂饱”脑袋 / 3

知识即财富，从书中挖掘黄金 / 3

善用有声书，加入汽车大学 / 7

强化积极经验，塑造成功性格 / 9

知识应广博，专业要精深 / 11

知识就是能力，学习制胜 / 18

学以致用，发挥知识效用 / 22

反思和学习，提高推销效率 / 26

反省，让自己更明智 / 28

第二章 思维决定命运，像大师一样去思考 / 33

用潜意识支配你的行动 / 33

释放潜能，业绩插上翅膀 / 36

忠于选择，坚持不懈 / 40

自信，成功的第一秘诀 / 43

永不轻言放弃，坚持就有希望 / 48

梦想可视，蓝图化为现实 / 51

信心激发潜能，无往不胜 / 55

提高心理适应力，激发潜能 / 58

目 录

CONTENTS

积极自我暗示，强化自信 / 64

第三章 追求卓越，做最优秀的销售员 / 69

排队吃自助，坚持就会向前 / 69

自我定位，规划自身发展 / 71

你敢于负责，业绩也对你负责 / 74

持久热情，奋进机器的燃料 / 76

认准一只兔子，不到手不罢休 / 81

激情投入，态度决定一切 / 85

关键因素，短板决定业绩 / 88

定点超越，持续改善 / 93

步步为营，遵循销售规律 / 98

第四章 秒杀顾客，决不丢失任何一单 / 102

自动成交，逐步“秒杀” / 102

利弊对比，富兰克林式成交 / 106

分期付款，“穷小子”也能开奔驰 / 110

“小狗成交法”，诱发购买欲望 / 112

抓住“门把手”，杀个回马枪 / 114

不再优惠，只限今天 / 116

故事参照，引导促成 / 118

转介成交，客户帮你推销 / 120

“随波逐流”，从众成交 / 125

因势利导，从客户心理入手 / 128

“最后一件”，物以稀为贵 / 130

激励篇

成功在于实践目标

第五章 树立目标,给自己一个适当的“包袱” / 135

成功第一步:设定目标 / 135

设定计划,积累成就伟大 / 139

改善内心蓝图,梦想成现实 / 141

远大目标,成功的灯塔 / 146

自我加压,收获强劲动力 / 150

梦想不设限,成功无极限 / 153

科学规划,才能步步为营 / 155

目标即力量,坚持才会成功 / 160

第六章 注重规划,将每一分钟都用在刀刃上 / 165

规划每一天,先做最重要的 / 165

运筹帷幄,做时间的主人 / 169

规划人生,从价值观开始 / 175

使命陈述,人生事业的导航仪 / 178

分析境况,照亮未来的行程 / 181

战略计划,让销售更简单 / 186

市场分析,提高投资回报率 / 189

“里程碑”,促成多次拜访 / 192

珍惜时间,延长生命 / 193

第七章 立即行动,不做愚蠢的空想家 / 199

为悦己者容,为成功打扮 / 199

目 录

CONTENTS

目 录

CONTENTS

- 视觉效果，影响推销成效 / 202
- 暗示客户，促进销售 / 205
- 说话水准，影响收入 / 207
- 克服恐惧，开发潜在客户 / 210
- 积极乐观，即刻行动 / 213
- 知己知彼，准备好再出发 / 216
- 随时随地发掘潜在客户 / 218
- 升级潜在客户，完成推销 / 220
- 心态要积极，行动要主动 / 223

第八章 全力以赴，十分耕耘十分收获 / 227

- 勤能补拙，勤奋出高效 / 227
- 超值服务，带来超级收入 / 231
- 把握细节，成就完美销售 / 237
- 持之以恒，坚持不懈才会赢 / 240
- 推销的成功，热情的胜利 / 242
- 不断提供优质的服务 / 244
- 爱上推销，以推销为事业 / 247
- 播下种子，才会收获果实 / 251
- 心无旁骛，专注实现目标 / 253

蜕变篇

从“洗碗工”到“成功学大师”

第九章 抓住顾客，不妨从“心”开始 / 259

- 真诚赞美，拉近距离 / 259
- 让客户将利益“铭刻在心” / 262
- 以心换心，真诚赢得信任 / 263
- 认清类型，看人下菜碟 / 266
- 诚挚动人，节日问候远功利 / 269
- 热情洋溢，事业卓越 / 272
- 尊重客户，赢得信赖 / 276
- 微笑，让推销更顺溜 / 279
- 赢得认同，成交有保证 / 284
- 诚信，超级业务员的根本 / 289

第十章 创意销售，突破你的职业瓶颈 / 293

- 邀请成交，争取主动 / 293
- 避重就轻，循序渐进 / 296
- 假定成交，强化购买欲望 / 298
- 鲍威尔式成交，解除犹豫 / 301
- 错误结论，投石问路 / 304
- 请求成交，提高效率 / 306
- 锐角成交，借力打力 / 309
- 巧提妙引，深入客户内心 / 313
- 试探成交，刺激购买 / 315

目 录

CONTENTS

目 录

CONTENTS

- 声东击西，迂回前进 / 318
- 幽默说服，先推销出自己 / 321
- 转移话题，引导成交 / 325
- “不景气”成交，“双向托底” / 327

第十一章 精益求精，没有最好只有更好 / 331

- 精心准备，拜访成功的关键 / 331
- 用心发掘，人人都是准客户 / 334
- 临阵磨枪，准备好销售工具 / 342
- 精通语言，通俗易懂动人心 / 345
- 温故知新，做好访问记录 / 349
- 全力搜情报，充分了解客户 / 353
- 及时了解客户想法，为成交做好准备 / 358
- 关键在细节，小事做到最好 / 362
- 精益求精，欢迎客户抱怨 / 369

第十二章 刺激消费，锦上添花更成功 / 374

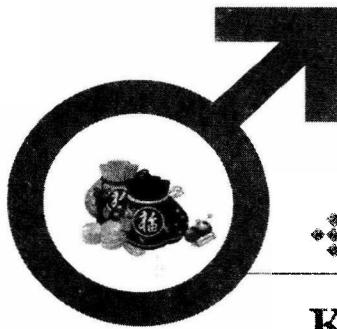
- 激将促成，提高成交率 / 374
- 欲擒故纵，吊吊客户胃口 / 377
- 先激起购买欲，再谈价格 / 381
- 诱发好奇，借题发挥 / 385
- 帮助客户寻找购买理由 / 388
- 为客户创造迫切需求 / 394
- “挑起”竞争，激发虚荣心 / 397
- 感官“诱惑”，刺激购买欲 / 400
- 寻找客户心中的“银杏树” / 403

成长篇

追求卓越的“洗碗工”

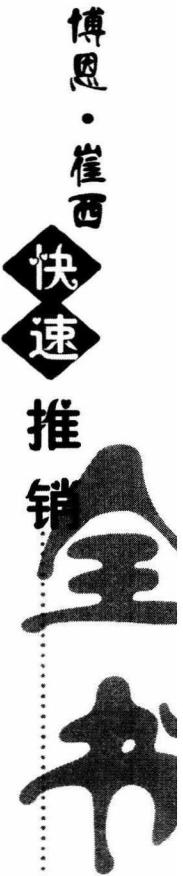
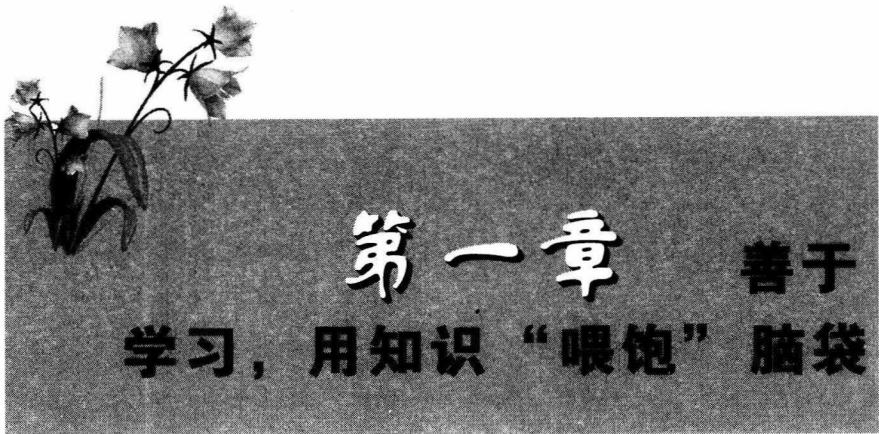
博

恩·崔西出身贫寒，高中还没有毕业便开始打工贴补家用。他的第一份工作是洗盘子，第二份工作是洗车，接着又换到了一家清洁公司工作。每当夜深人静之时，他看着那些仿佛永远也洗不完的东西，不禁在想：我不会就这样洗一辈子吧？从这一句反问开始，博恩·崔西便踏上了自己的成长之旅，追求卓越的他在成长中逐渐积累经验，又在经验中茁壮成长！



KUAISUTUIXIAOQUANSHU

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com



◎ 知识即财富，从书中挖掘黄金

博恩·崔西告诉所有的推销从业人员，只要你实行“一周一本（一年50本）”的自修计划，你也可以轻轻松松地脱离苦命业务员的生活，变成一个超级业务员。

下面是博恩·崔西给销售人员的中肯建议：

“阅读，就是头脑最好的运动。”一个人阅读越丰富，他的思考就会越灵敏；一个业务员看的销售类书籍越多，就会得到越多与业务相关的知识，并且能学到如何更快速、更有效率地推销他的产品。简言之，读得越多，就会越快爬上自己专业领域的顶峰。

从今天开始，每天早上规定自己花30分钟到1个小时阅读与工作领域相关的书籍，开始打造自己专属的“业务高手图书馆”。不要再把早上的黄金时段拿来看报纸或看电视，要把原本浪费掉的时间拿来阅读跟业务相关的书籍，提升自己的工作效率。每天提早两个小时起床，如果你8



博恩·崔西

快速

推销

全书

点开始工作，就6点准时起床，先花1个小时读书，然后准备出门。所有的成功人士都是早早起床，起床后立即进入“战斗状态”，相比之下，一般人常常上班快迟到了才起床，匆匆梳洗，慌慌张张地出门，根本没有时间进行工作前的准备。

如果你每天早上花30分钟到一个小时读书，你一周就可以看完一本与业务有关的书，一年就可以看50本，继续坚持的话，10年下来你读的书就会累积到将近500本。这在无形中是对自己业绩提升的帮助，实在是难以估量。

如果你每天花30~60分钟阅读自己专业领域的书，你很快就会变成销售界懂得最多、做得最好、薪水也最高的超级业务员。而且，持续阅读同行业前辈写下来的智慧结晶，你就会不断学到新的销售技巧和观念，并以惊人的速度提升自己的业绩。

你应该买哪一本呢？不用担心，只要你持之以恒，合适的书自然会在合适的时机出现在你的面前。随着你的个人图书馆一天天壮大，业务知识累积得越来越多，你的业绩自然会步步高升，收入也会跟着水涨船高。

下面的实例，讲述的就是博恩·崔西亲眼见证的一个知识让人脱胎换骨的故事。

博恩·崔西在他的销售培训课上，注意到一位名叫特雷西的年轻人。二十多岁，不修边幅，头发又长又乱，看起来相当的消极颓废。他每次来了都坐在最后面，偶尔做做笔记，博恩·崔西演讲一结束他马上走人。一次演讲中，博恩·崔西提到了每天早上花30~60分钟自修的重要性。

两个月后，特雷西的舅舅打电话给博恩·崔西。他才知道，原来特雷西来自一个破碎的家庭，不但高中没有毕业，还常常在外面惹事。虽然舅舅一家人收留了他，但是意志消沉的特雷西整天待在家里看电视，也不出去找工作。最后他舅舅终于忍无可忍了，逼着他舅舅出去找工作，

做什么都好，总比整天待在家里强多了。

特雷西既无学历，又无特长，最后还是通过别人介绍，才找了一个纯粹靠拿提成的推销工作。不用说，他的业绩非常差，收入少得可怜，可是为了继续住在舅舅那里，他只好硬着头皮继续做下去。

特雷西的舅舅恨铁不成钢，非常伤心失望。就在他几乎要对外甥绝望时，看到了博恩·崔西的课程介绍，仿佛又看到了一丝希望的曙光。他决定最后再尝试一次，就帮特雷西付了学费，叫他参加博恩·崔西的课程。可是特雷西根本不想来，但在舅舅的一再坚持和逼迫下，只好非常无奈地来了。他的舅舅为了督促他，每天坚持亲自接送。

接下来的两个月，奇迹发生了：特雷西听完演讲后，马上买了一本谈销售技巧的书，他开始每天早起，上班前花30分钟读书。不到一个星期，他早上看书的时间从30分钟增加到一个小时。没过多久，他开始每天早上5点起床，然后花两个小时研读这些谈销售的书。他的业绩从小有起色，到后来开始以惊人的速度成长，最终打破了公司的业绩纪录。随着业绩的提升，特雷西对自己越来越有信心，也越来越喜欢这份工作。

用中国的一句话说，“仓廪实而知礼节，衣食足而知荣辱”，随着业绩的飞速提升，特雷西也开始注意起自己的外表修饰了。他剪了个清爽利落的发型，每天西装笔挺，皮鞋锃亮，打理得整整齐齐，一副专业形象非常亮眼。公司其他同事也开始对他刮目相看，甚至有同事开始向他请教如何创造惊人的业绩。

又过了不到三个月，特雷西晋升为业务经理，责任也随之加重。两个月后，舅舅陪他去看车子，他买了生平的第一辆汽车。除了收入增加，特雷西的个性也变得跟以前完全不一样了。

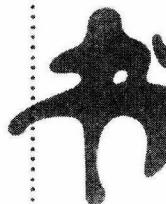
特雷西最感谢的人，首先当然是他的舅舅，他觉得这一切都要感谢舅舅当初“逼”他去听博恩·崔西的课程，他从课程中学到的最重要的事，就是每天上班前先读一个小时的书。而正是这样的一件小事，改变了他的一生。

博恩·崔西

快
速

推
销

全
能





博恩·崔西

快速

推销

全

书



销售圣经

所有的超级业务员，也都是那些阅读销售类相关书籍最多、销售知识储备最丰富的人群。“知识就是力量，知识就是财富。”这句话在销售行业更是立竿见影的真理。

博恩·崔西

快速

推

销

全
才

◎ 善用有声书，加入汽车大学

博恩·崔西说：“如果你多多吸收良性信息，就会变得有内涵，会知道什么时候该讲什么话。只要你持之以恒，利用拜访客户的间隙听听有声书，慢慢就会懂得该在什么时候跟客户说出‘恰当的话’。”

著名演说家尼克·卡特曾说：“有声书是出版业发展以来，最重大的学习革命。”在博恩·崔西的推销生涯中，有声书曾对他的成长起到非常巨大的推动作用。

IT 行业有句话：“垃圾进来，垃圾出去。”意思是说，如果原始的数据是错误的，计算机再怎么分析，结果也不会正确。人如果常常接触垃圾信息，脑袋就会充满垃圾信息，嘴巴讲出来的自然也是垃圾语言。同样的道理，如果一个人经常吸收健康、有用的信息，就会变得越来越有内涵，自然而然地就会知道什么时候该说什么话。

博恩·崔西在踏入推销行业初期，同绝大多数新人一样，付出了不少，但收获甚微。虽然他也每天加班，但业绩就是不见好转，没有成就感，情绪一直都很低落。后来，有位经验丰富的同事建议博恩·崔西听听有声书。从此，博恩·崔西的人生开始改变。即便是多年以后，博恩·崔西还能清楚地记得那些有声书的内容，作者发人深省的解说和鼓励依然如在耳边，甚至有些录音带他一直都保留着。

一个业务员平均每年开车约四万多公里，如果不考虑塞车的话，每年大概会有一千多小时坐在驾驶座上，如果以每天工作八小时来计算，相当于四个多月，都可以去大学上一学期的课了。

加州大学的一项研究指出，如果人可以利用开车的时间听有声书来进修，就可以得到跟重回大学上课一样的学习效果。

基于博恩·崔西以及其他许多顶级推销员的成功经验表明，何不从