

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 **博恩·崔西**

王永军 编著

▶▶▶▶ 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

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: 庞亚萍

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：默默无闻、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，让推销更顺滑 / 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！



KUAI SUTUI XIAO QUAN SHU



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，逼着外甥出去找工作，



博恩·崔西

快速

推

销

至书

据统计，大部分的成年人平均一年读不到一本书，大部分的业务员完全不看销售方面的书籍。更有讽刺性的是，在购买这些谈销售技巧的书的读者中，绝大部分根本不是业务员。但是，任何一个超级业务员，都是曾经读过大量销售类书籍的，而且是持之以恒地阅读相关书籍的。他们简直就是“行走的图书馆”，甚至可以不费吹灰之力就说出一个又一个的书名和作者，还有书里无尽智慧结晶。

作家瑞德·巴克利曾说：“如果你不坚持进修，不断充实自己，总有其他人会。如果你遇到这种人，你就输定了。”在任何竞争领域无不如此，当竞争对手在进步，你不前进就意味着倒退。

为个人发展和职业发展制订一个行动计划。犹如你要参加马拉松比赛或其他大型体育比赛项目，需要制订一个训练计划一样，为你自己制订一份“训练日程表”。任何领域的一流人才，都会让自己的一生坚持不懈地学习。专业人士从来不觉得自己走出了学校。现在，比赛开始了，而你也参与其中，确信你自己为了赢得这场比赛，已经做全了所有你应该做的准备。在你所从事的领域里，永远不要停止学习和成长。



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。

