

WEIDA TUXIAOYUANDIYITANG
LIZHI CHENGGONGKE

经典珍藏版

伟大推销员

第一堂励志成功课

肖天 编著

揭示世界上伟大推销员的成功秘密
发现从平凡到卓越的成功销售之道

送给所有推销员的成功实战宝典



中国商务出版社



WEIDA TUIXIAOYUAN DIYITANG
LIZHI CHENGGONGKE

经典珍藏版

伟大推销员 第一堂励志成功课

肖天 编著



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

伟大推销员第一堂励志成功课/肖天编著. —北京: 中国长安出版社,
2010. 5

ISBN 978 - 7 - 5107 - 0169 - 6

I. 伟... II. 肖... III. 推销—通俗读物 IV. F713.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 078888 号

伟大推销员第一堂励志成功课 肖天 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 北京普瑞德印刷厂

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 20

字数: 360 千字

版本: 2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5107 - 0169 - 6

定价: 36.00 元

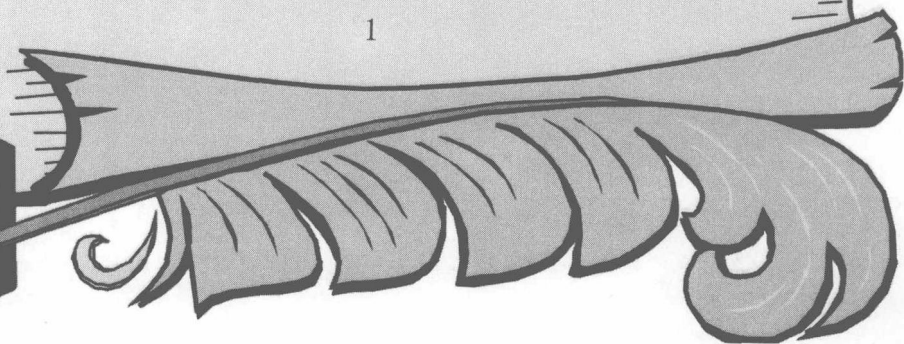
前言

推销是一份令人备感骄傲的职业！推销是一份普通人改变自己命运的职业！

经常有充满困惑的推销员问这样一个问题：“要怎样做才能达到伟大推销员那样的成就？”伟大推销员乔·吉拉德这样对他们回答说：“当你如同最虔诚的信徒信仰上帝那样信仰你自己时，就可以克服任何横阻在你面前的障碍了。”

伟大推销员乔·吉拉德在35岁以前，曾换过40多种职业，在自己的职业生涯中曾经历过无数次的失败而仍然一无所成。最惨痛的一次，连他的朋友都弃他而去了。可以说，这时的他，是一个全盘的失败者。但坚强的乔·吉拉德对自己说：“没关系，我还会卷土重来的。就算没有任何人的支持，还有我自己这个忠实的信徒，我会永远保持对我自己的信赖。”然后，他步入了推销行业。

谁能想象得到，这样一个不被看好，几乎走投无路的人，竟然能够在短短的三年内，就成功地实现了自己曾说过的话，被吉尼斯正式承认为“世界上最伟大的推



销员”。后来，他甚至曾连续十二年荣登世界吉尼斯世界销售第一的宝座。

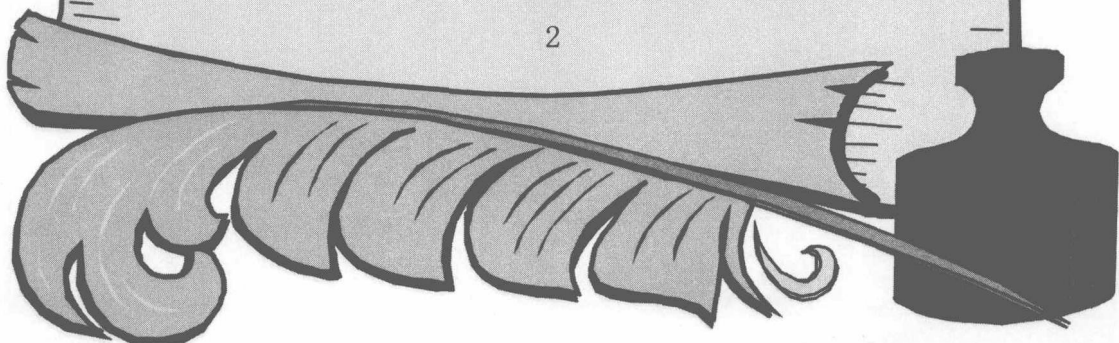
他是怎么做到这一点的呢？虚心、努力、执著、充满热情，是他成功的法宝，而无论面对什么样的困难和挫折都始终相信自己，则是他成功的关键。

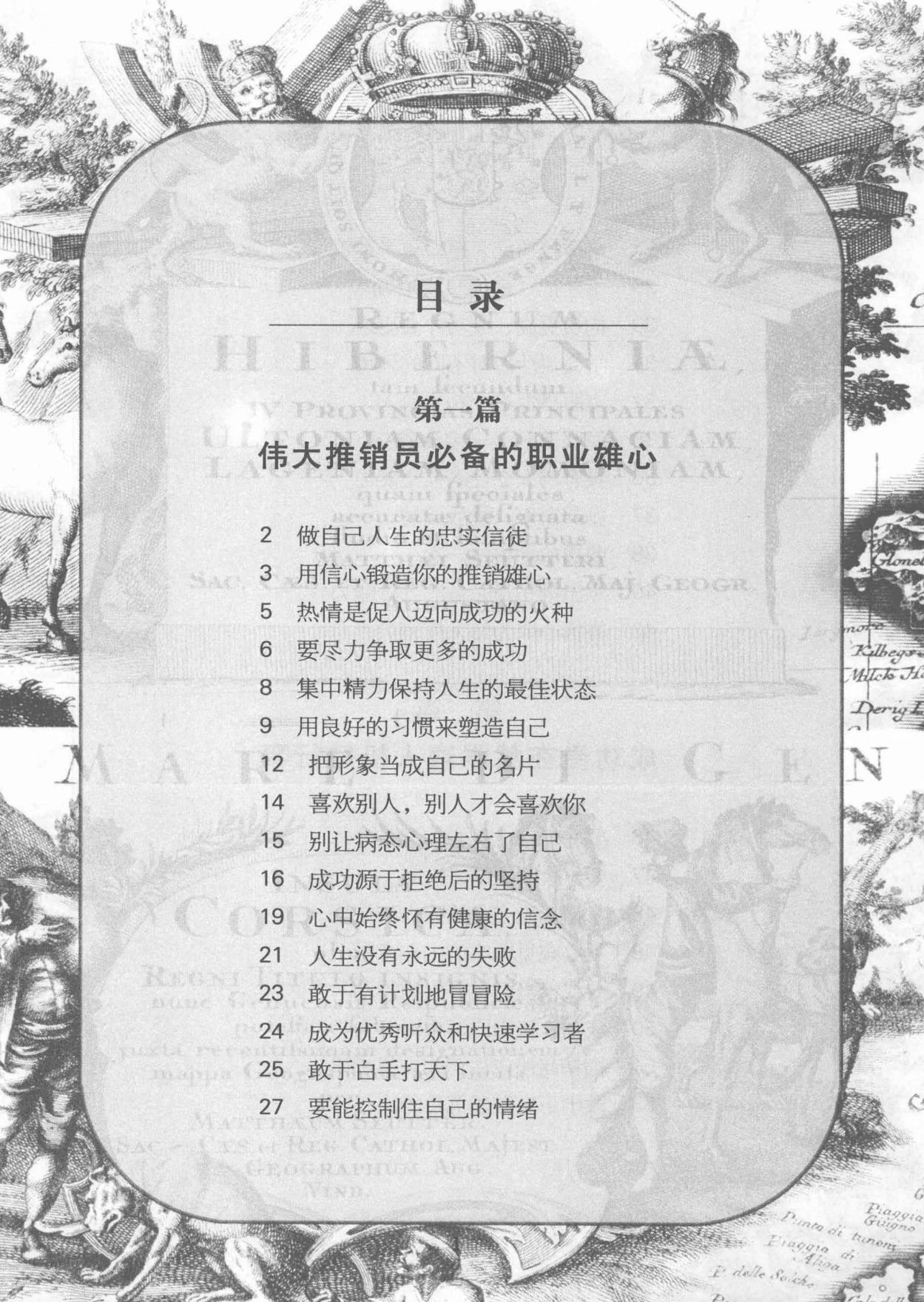
伟大推销员的成功绝非侥幸。世界上最伟大的推销员，他(她)们总是比竞争对手拥有更多的成就事业的雄心，他们总是更能体察顾客的习性与心态，在推销策略的操作实施中努力做到比别人更用心。

每一位推销员都应该读读本书。这是一本应该随身携带的好书，它更像是一位益友良师，在精神上、行动上来指导你，给你安慰，将你鼓舞。它是无数推销员走向卓越、迈向成功的力量源泉。

这本书之所以独特，是因为它包含了许多推销大师在商场打拼多年所学到的实战经验与推销策略。它所描述的推销秘诀，能使你在瞬息万变的推销环境中领先群伦、积极高效。

本书想要传递的信息是独特的，一旦你开始阅读，相信它将带给你全新的推销概念，并教会你用新概念的推销规则成功地去推销产品。希望你会喜欢这本对你有帮助的书！希望这些秘诀能帮助你再创事业的春天！



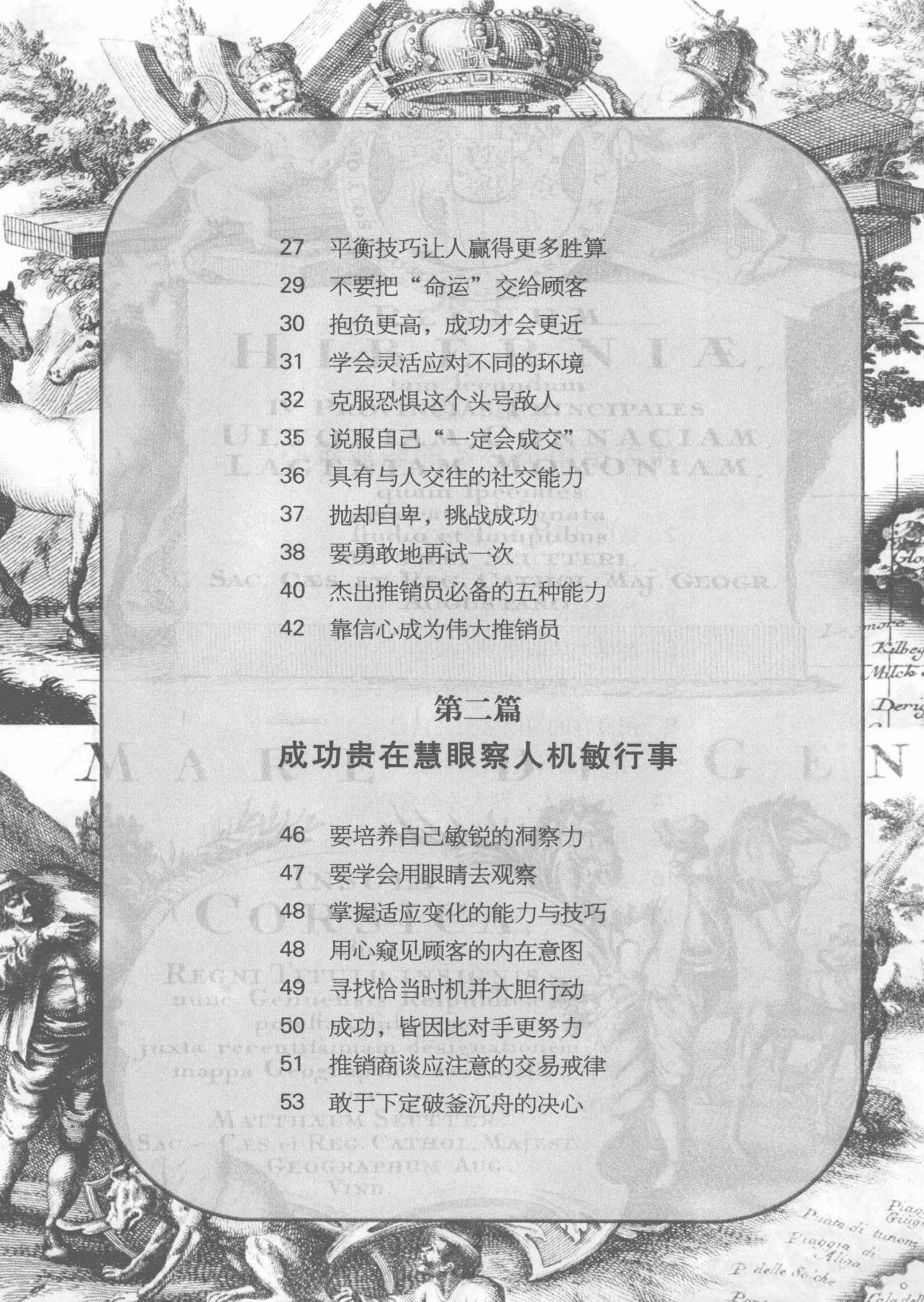


目 录

第一篇

伟大推销员必备的职业雄心

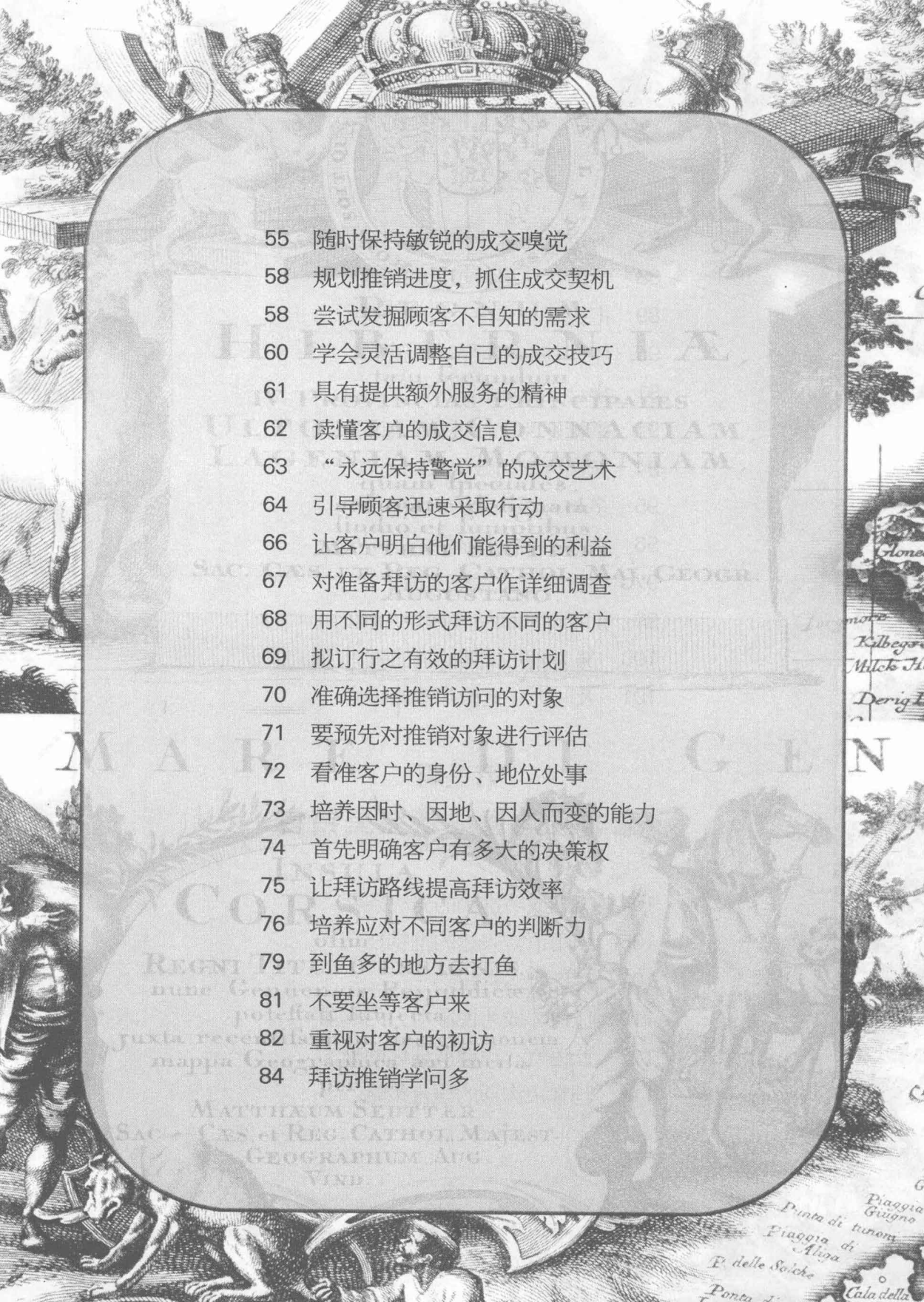
- 2 做自己人生的忠实信徒
- 3 用信心锻造你的推销雄心
- 5 热情是促人迈向成功的火种
- 6 要尽力争取更多的成功
- 8 集中精力保持人生的最佳状态
- 9 用良好的习惯来塑造自己
- 12 把形象当成自己的名片
- 14 喜欢别人，别人才会喜欢你
- 15 别让病态心理左右了自己
- 16 成功源于拒绝后的坚持
- 19 心中始终怀有健康的信念
- 21 人生没有永远的失败
- 23 敢于有计划地冒冒险
- 24 成为优秀听众和快速学习者
- 25 敢于白手打天下
- 27 要能控制住自己的情绪

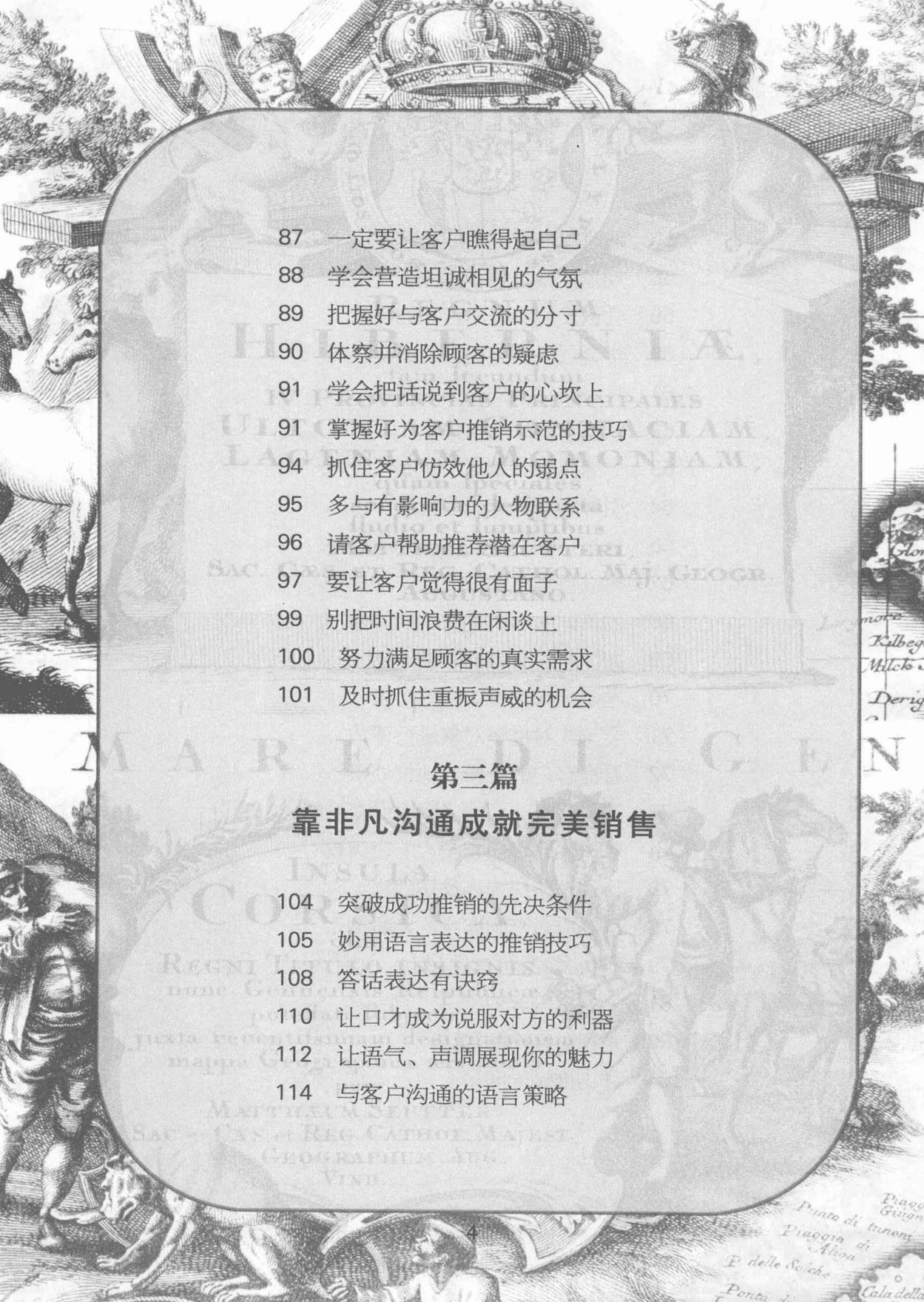
- 
- 27 平衡技巧让人赢得更多胜算
29 不要把“命运”交给顾客
30 抱负更高，成功才会更近
31 学会灵活应对不同的环境
32 克服恐惧这个头号敌人
35 说服自己“一定会成交”
36 具有与人交往的社交能力
37 抛却自卑，挑战成功
38 要勇敢地再试一次
40 杰出推销员必备的五种能力
42 靠信心成为伟大推销员

第二篇

成功贵在慧眼察人机敏行事

- 46 要培养自己敏锐的洞察力
47 要学会用眼睛去观察
48 掌握适应变化的能力与技巧
48 用心窥见顾客的内在意图
49 寻找恰当时机并大胆行动
50 成功，皆因比对手更努力
51 推销商谈应注意的交易戒律
53 敢于下定破釜沉舟的决心

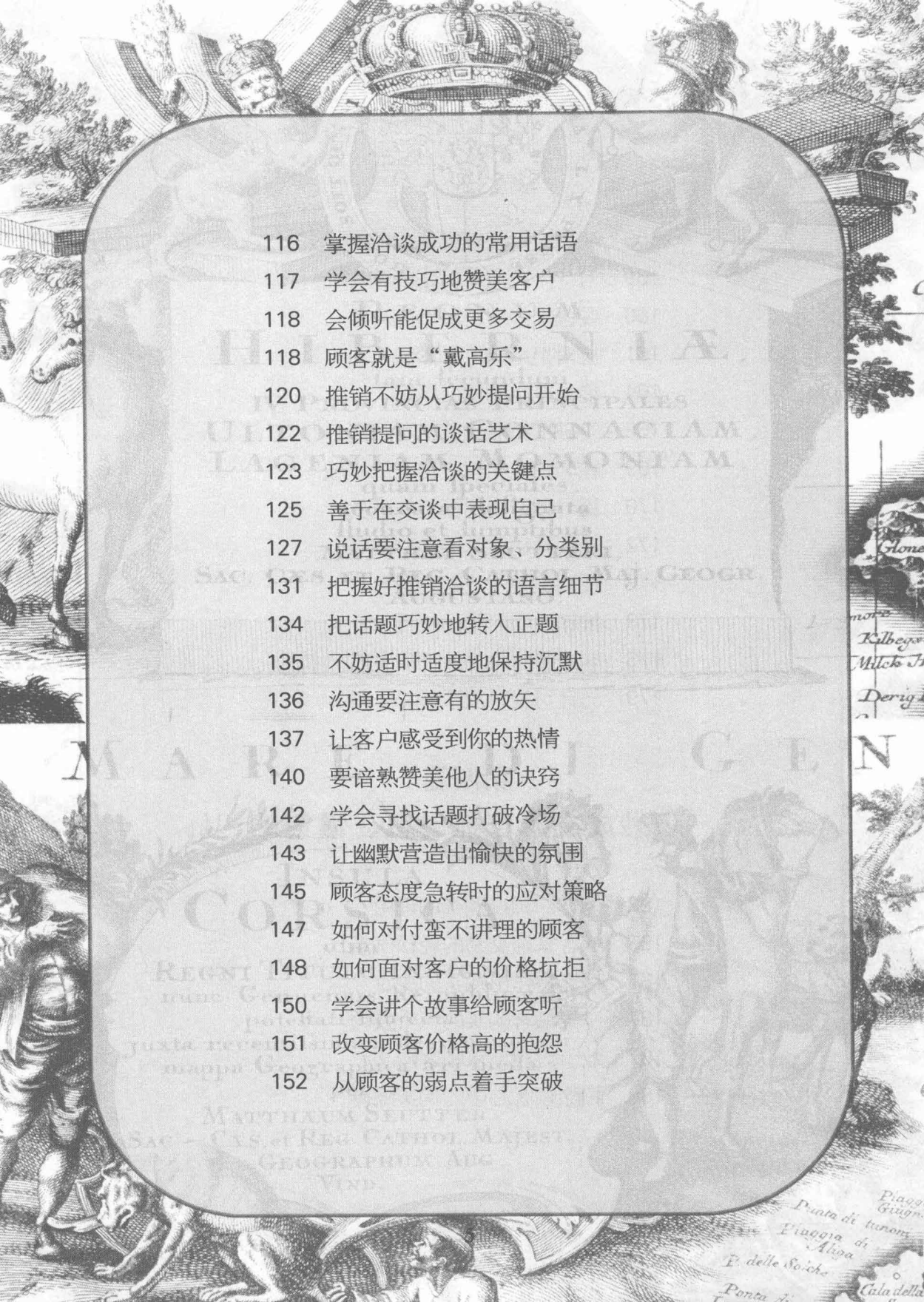
- 
- 55 随时保持敏锐的成交嗅觉
- 58 规划推销进度，抓住成交契机
- 58 尝试发掘顾客不自知的需求
- 60 学会灵活调整自己的成交技巧
- 61 具有提供额外服务的精神
- 62 读懂客户的成交信息
- 63 “永远保持警觉”的成交艺术
- 64 引导顾客迅速采取行动
- 66 让客户明白他们能得到的利益
- 67 对准备拜访的客户作详细调查
- 68 用不同的形式拜访不同的客户
- 69 拟订行之有效的拜访计划
- 70 准确选择推销访问的对象
- 71 要预先对推销对象进行评估
- 72 看准客户的身份、地位处事
- 73 培养因时、因地、因人而变的能力
- 74 首先明确客户有多大的决策权
- 75 让拜访路线提高拜访效率
- 76 培养应对不同客户的判断力
- 79 到鱼多的地方去打鱼
- 81 不要坐等客户来
- 82 重视对客户的初访
- 84 拜访推销学问多

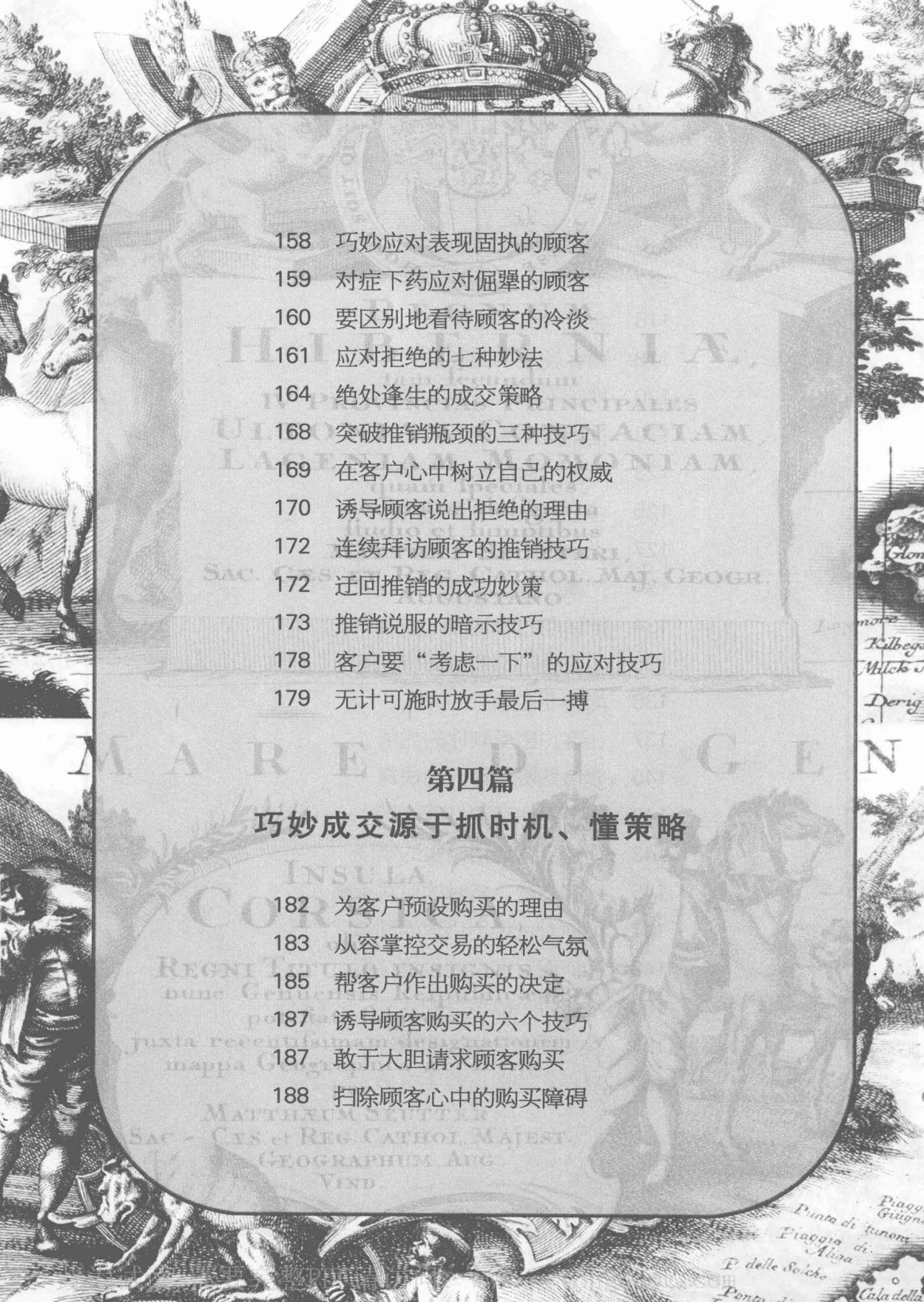
- 
- 87 一定要让客户瞧得起自己
- 88 学会营造坦诚相见的气氛
- 89 把握好与客户交流的分寸
- 90 体察并消除顾客的疑虑
- 91 学会把话说到客户的心坎上
- 91 掌握好为客户推销示范的技巧
- 94 抓住客户仿效他人的弱点
- 95 多与有影响力的人物联系
- 96 请客户帮助推荐潜在客户
- 97 要让客户觉得很有面子
- 99 别把时间浪费在闲谈上
- 100 努力满足顾客的真实需求
- 101 及时抓住重振声威的机会

第三篇

靠非凡沟通成就完美销售

- 104 突破成功推销的先决条件
- 105 妙用语言表达的推销技巧
- 108 答话表达有诀窍
- 110 让口才成为说服对方的利器
- 112 让语气、声调展现你的魅力
- 114 与客户沟通的语言策略

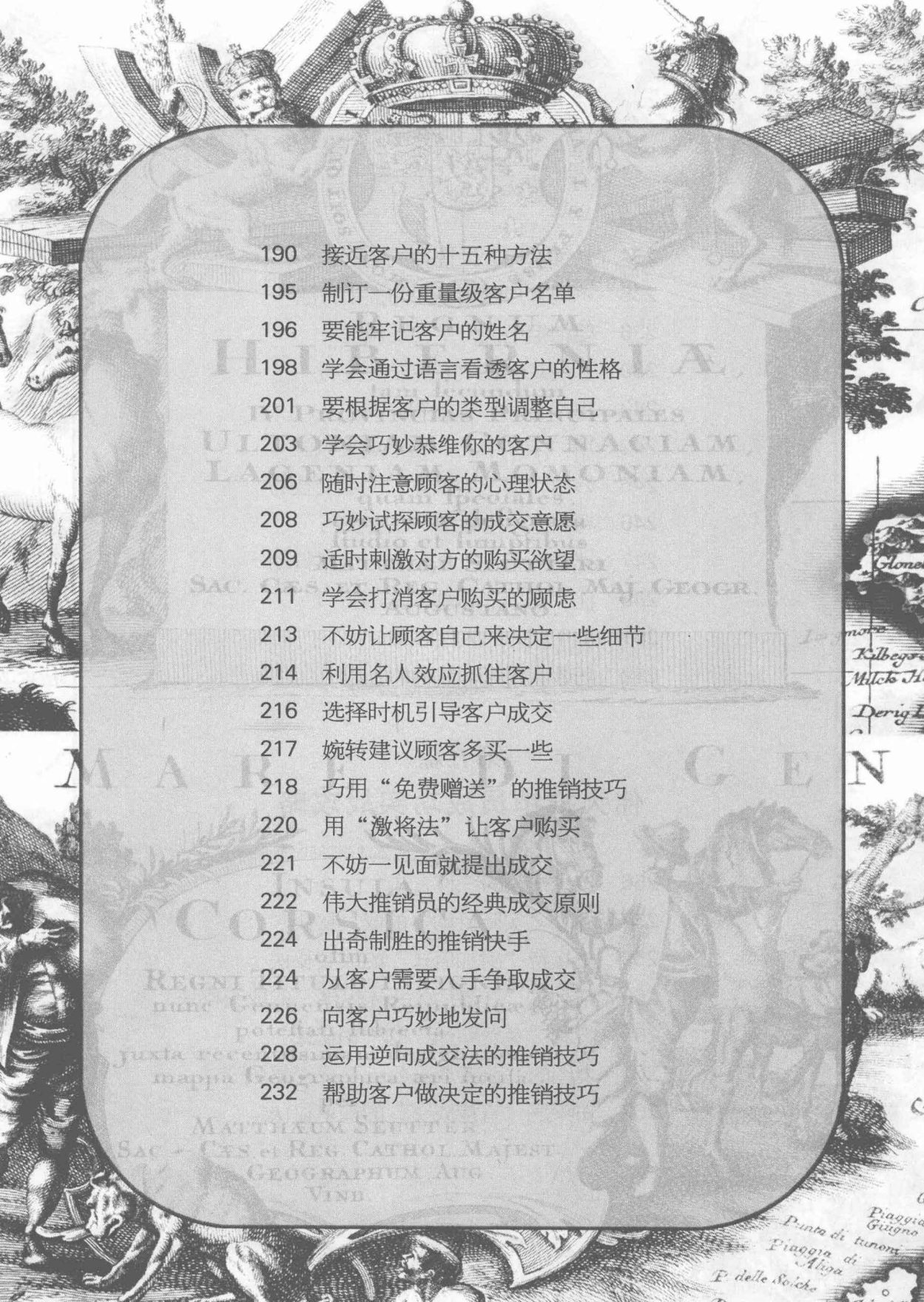
- 
- 116 掌握洽谈成功的常用话语
- 117 学会有技巧地赞美客户
- 118 会倾听能促成更多交易
- 118 顾客就是“戴高乐”
- 120 推销不妨从巧妙提问开始
- 122 推销提问的谈话艺术
- 123 巧妙把握洽谈的关键点
- 125 善于在交谈中表现自己
- 127 说话要注意看对象、分类别
- 131 把握好推销洽谈的语言细节
- 134 把话题巧妙地转入正题
- 135 不妨适时适度地保持沉默
- 136 沟通要注意有的放矢
- 137 让客户感受到你的热情
- 140 要谄熟赞美他人的诀窍
- 142 学会寻找话题打破冷场
- 143 让幽默营造出愉快的氛围
- 145 顾客态度急转时的应对策略
- 147 如何对付蛮不讲理的顾客
- 148 如何面对客户的价格抗拒
- 150 学会讲个故事给顾客听
- 151 改变顾客价格高的抱怨
- 152 从顾客的弱点着手突破

- 
- 158 巧妙应对表现固执的顾客
- 159 对症下药应对倔强的顾客
- 160 要区别地看待顾客的冷淡
- 161 应对拒绝的七种妙法
- 164 绝处逢生的成交策略
- 168 突破推销瓶颈的三种技巧
- 169 在客户心中树立自己的权威
- 170 诱导顾客说出拒绝的理由
- 172 连续拜访顾客的推销技巧
- 172 迂回推销的成功妙策
- 173 推销说服的暗示技巧
- 178 客户要“考虑一下”的应对技巧
- 179 无计可施时放手最后一搏

第四篇

巧妙成交源于抓时机、懂策略

- 182 为客户预设购买的理由
- 183 从容掌控交易的轻松气氛
- 185 帮客户作出购买的决定
- 187 诱导顾客购买的六个技巧
- 187 敢于大胆请求顾客购买
- 188 扫除顾客心中的购买障碍

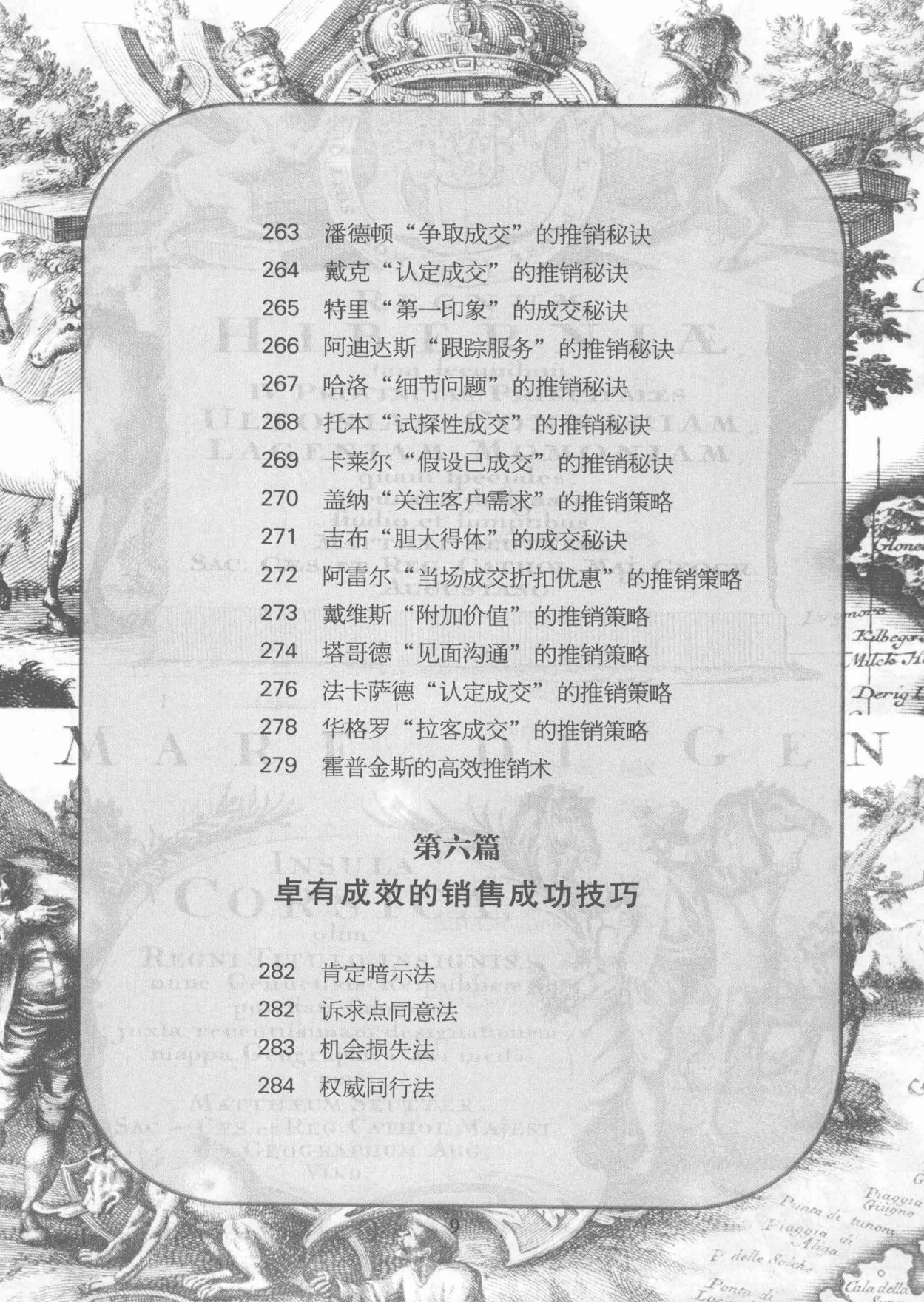
- 
- 190 接近客户的十五种方法
- 195 制订一份重量级客户名单
- 196 要能牢记客户的姓名
- 198 学会通过语言看透客户的性格
- 201 要根据客户的类型调整自己
- 203 学会巧妙恭维你的客户
- 206 随时注意顾客的心理状态
- 208 巧妙试探顾客的成交意愿
- 209 适时刺激对方的购买欲望
- 211 学会打消客户购买的顾虑
- 213 不妨让顾客自己来决定一些细节
- 214 利用名人效应抓住客户
- 216 选择时机引导客户成交
- 217 婉转建议顾客多买一些
- 218 巧用“免费赠送”的推销技巧
- 220 用“激将法”让客户购买
- 221 不妨一见面就提出成交
- 222 伟大推销员的经典成交原则
- 224 出奇制胜的推销快手
- 224 从客户需要入手争取成交
- 226 向客户巧妙地发问
- 228 运用逆向成交法的推销技巧
- 232 帮助客户做决定的推销技巧

- 
- 234 熟练掌握七大推销成交秘诀
- 235 不同客户要用不同的推销方法
- 236 要把拒绝说得生动委婉些
- 239 运用戏剧化效果的成交技巧
- 240 用“行动”去赢得订单
- 242 用“未来事件”营造成交氛围
- 245 妙用“第三者推荐”的成交技巧
- 246 巧用客户推荐信的成交技巧
- 247 “避免损失”能让客户尽早行动
- 248 让“诱饵”吊住对方的胃口
- 251 利用顾客的人性心理
- 252 巧妙利用顾客爱财的心理

第五篇

伟大推销员成功实战攻略

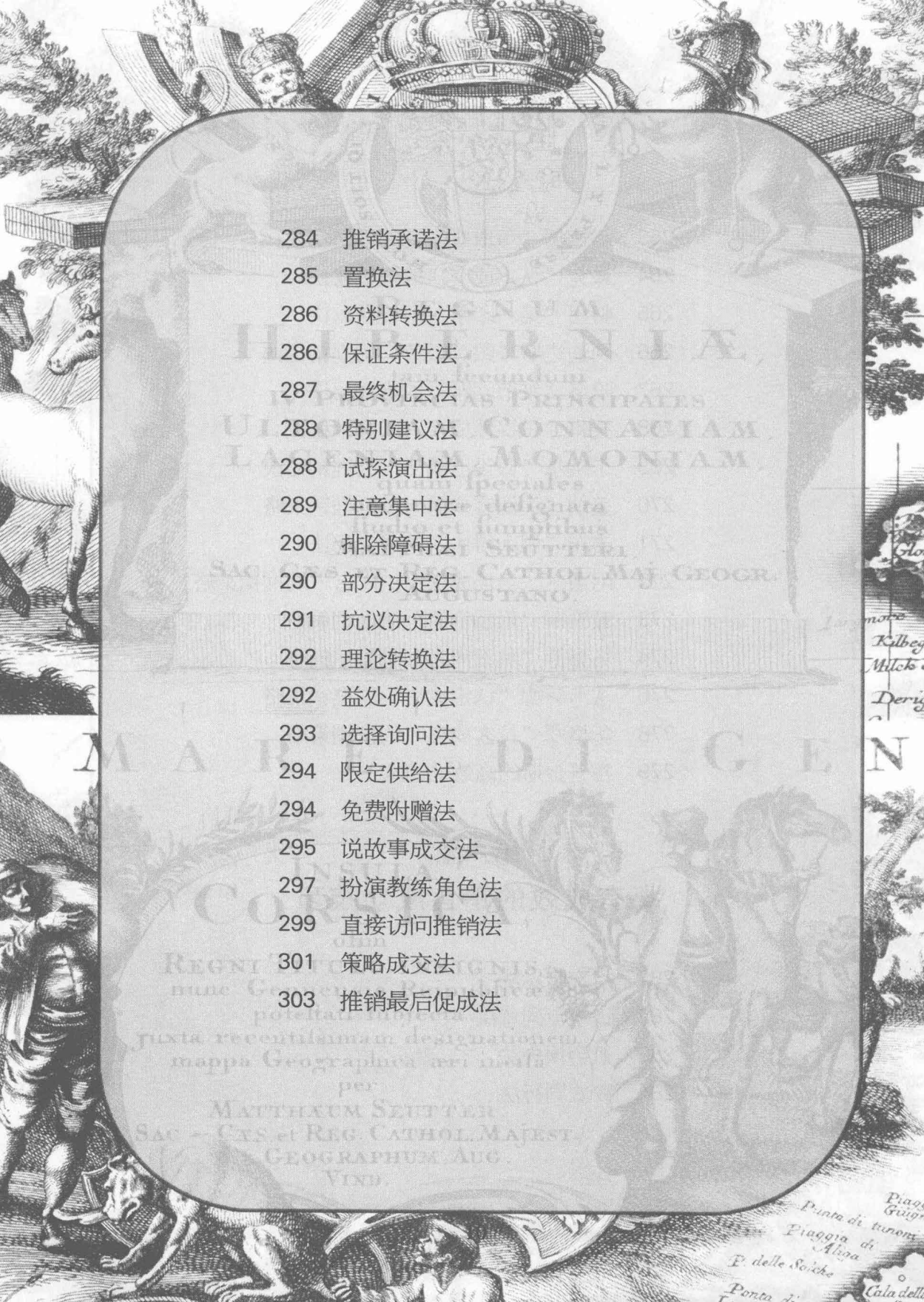
- 256 传统推销的三种方式
- 257 乔登“实际行动”的成交秘诀
- 259 史崔特“附加值式”的成交秘诀
- 260 阿列尔“在最后关头才提供”的成交秘诀
- 260 凯利“免费赠送”的推销秘诀
- 261 奥图的“直接成交公告”成交秘诀
- 262 布莱尼“直接成交”的简单秘诀

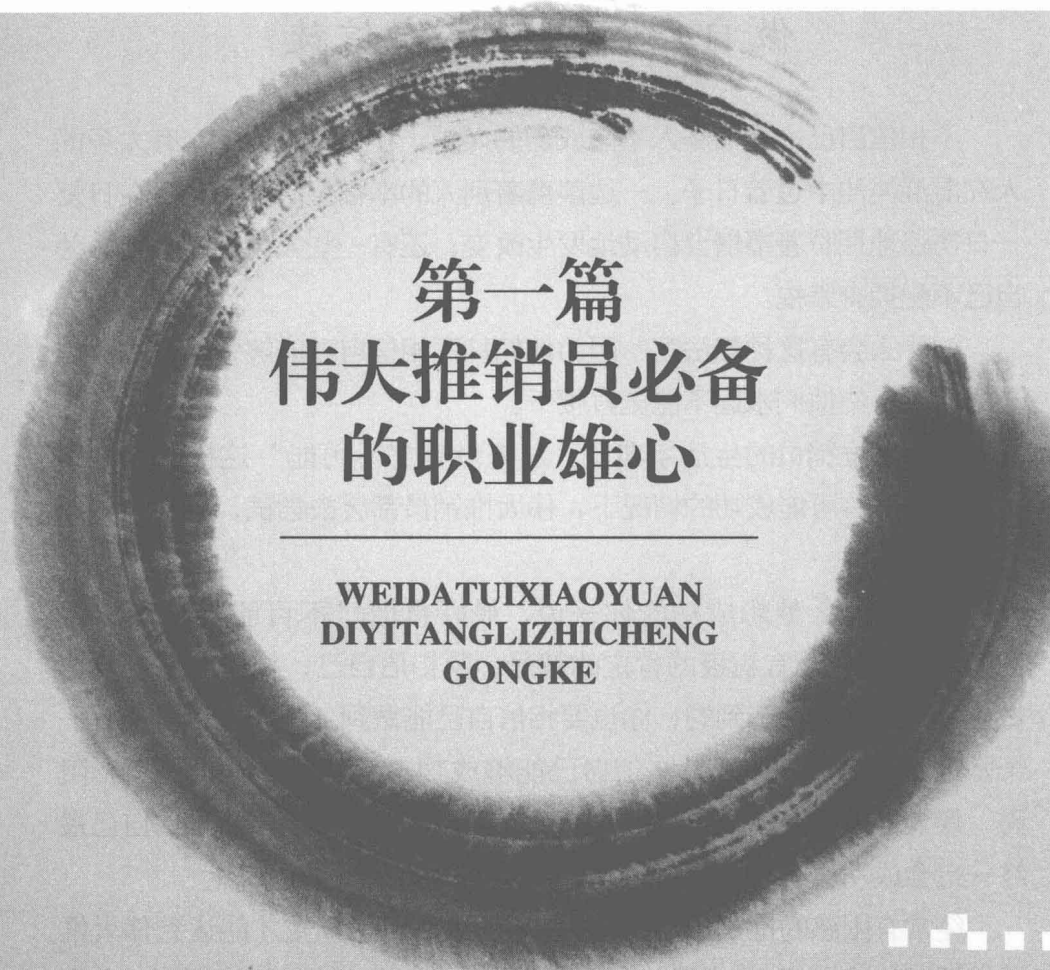
- 
- 263 潘德顿“争取成交”的推销秘诀
- 264 戴克“认定成交”的推销秘诀
- 265 特里“第一印象”的成交秘诀
- 266 阿迪达斯“跟踪服务”的推销秘诀
- 267 哈洛“细节问题”的推销秘诀
- 268 托本“试探性成交”的推销秘诀
- 269 卡莱尔“假设已成交”的推销秘诀
- 270 盖纳“关注客户需求”的推销策略
- 271 吉布“胆大得体”的成交秘诀
- 272 阿雷尔“当场成交折扣优惠”的推销策略
- 273 戴维斯“附加价值”的推销策略
- 274 塔哥德“见面沟通”的推销策略
- 276 法卡萨德“认定成交”的推销策略
- 278 华格罗“拉客成交”的推销策略
- 279 霍普金斯的高效推销术

第六篇

卓有成效的销售成功技巧

- 282 肯定暗示法
- 282 诉求点同意法
- 283 机会损失法
- 284 权威同行法

- 
- 284 推销承诺法
- 285 置换法
- 286 资料转换法
- 286 保证条件法
- 287 最终机会法
- 288 特别建议法
- 288 试探演出法
- 289 注意集中法
- 290 排除障碍法
- 290 部分决定法
- 291 抗议决定法
- 292 理论转换法
- 292 益处确认法
- 293 选择询问法
- 294 限定供给法
- 294 免费附赠法
- 295 说故事成交法
- 297 扮演教练角色法
- 299 直接访问推销法
- 301 策略成交法
- 303 推销最后促成法



第一篇 伟大推销员必备 的职业雄心

WEIDATUIXIAOYUAN
DIYITANGLIZHICHENG
GONGKE





做自己人生的忠实信徒

不相信自己，是很多人不能成功的大忌。在这个世界上，有太多的人在浑浑沌沌中过着日子，一边羡慕着别人的幸福生活，一边还在日复一日彷徨地期盼着事情会自动地发生改变；还有一些人甚至愚蠢地认为自己不配拥有幸福。

为什么会有这种想法呢？因为他们从不相信自己能够争取幸福。信心的缺失，使他们永远不能挺直腰干。

在伟大推销员的生活字典中，从来没有“不可能”这样消极的字眼。在任何有可能成功的情况下，伟大推销员都会去尝试，并尽全力抓住机遇。

因此，对于梦想成功的你来说，最好也把“不可能”当做“也许”。“也许”含有积极的肯定的意思，要相信自己，相信自己一定能做到。即使别人做不到的，你也要相信自己能做到。伟大推销员都有一个坚定无比的信念，就是坚信自己能够成功。无论遇到多少挫折和阻碍，伟大推销员都会对自己的事业投入所有的专注与热情，相信自己最终一定会成功。

经常有困惑的推销员问这样一个问题：“要怎样做才能达到伟大推销员那样的成就？”伟大推销员乔·吉拉德这样对他们回答说：“当你如同最虔诚的信徒信仰上帝那样信仰你自己时，就可以克服任何横阻在你面前的障碍了。”

伟大推销员乔·吉拉德在35岁以前，曾换过40多种职业，在自己的职业生涯中曾经历过无数次的失败而仍然一无所成。最惨痛的一次，连他的朋友都弃他而去了。可以说，这时的他是一个全盘皆输的失败者。但坚强的乔·吉拉德对自己说：“没关系，我还会卷土重来的。就

