

与超级明星同行，学成功销售秘诀
沿着大师奋斗的足迹，成就自己辉煌的业绩



超级销售明星 的成功秘诀

大 全 集

周一波◎编著

销售人员每天都在和时间赛跑，没有太多的空闲时间与精力去系统学习枯燥的营销理论，所以，参阅、研读超级销售大师的经典故事，体味其中的成功秘诀，是快速充实自己、指导一线实战的捷径。

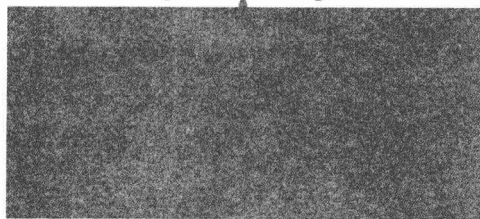


立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

超级销售明星 的成功秘诀

大 全 集

周一波◎编著



图书在版编目 (CIP) 数据

超级销售明星的成功秘诀大全集 / 周一波编著. —
上海: 立信会计出版社, 2012.1

(超值金版)

ISBN 978-7-5429-3183-2

I. ①超… II. ①周… III. ①销售—方法—通俗读物
IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第262470号

策划编辑 蔡伟莉
责任编辑 蔡伟莉 王微宇
封面设计 久品轩

超级销售明星的成功秘诀大全集

出版发行 立信会计出版社
地 址 上海市中山西路2230号 邮政编码 200235
电 话 (021) 64411389 传 真 (021) 64411325
网 址 www.lixinaph.com 电子邮箱 lxaph@sh163.net
网上书店 www.shlx.net 电 话 (021) 64411071
经 销 各地新华书店

印 刷 河北固安保利达印务有限公司
开 本 787毫米×1092毫米 1/16
印 张 27.5
字 数 608千字
版 次 2012年1月第1版
印 次 2012年1月第1次
印 数 1-10000
书 号 ISBN 978-7-5429-3183-2/F
定 价 29.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换

前 言

销售是一门学问，它需要销售人员完美地融理念、知识和技巧于一身，在销售过程中灵活运用各种销售技巧，赢得客户的青睐。销售还是一个辛苦的职业，它对人们提出的挑战更多地体现在精神和意志上。

顶尖的销售员往往也是优秀的商业奇才。他们拥有伟大的梦想，富有进取精神，努力追求成功，坚持不懈；他们胸怀韬略，勇于行动，善于抓住机遇成就自我，在激烈的竞争中游刃有余，最终取得令人钦羡的辉煌业绩和耀眼财富。

随着我国经济的不断发展，销售员的队伍也在不断壮大。按照美国等西方国家的“销售员约占人口总数的4%左右”这一比例计算，在我国13多亿人口中，大概应有5 000多万名销售员。

时代大环境为千千万万的销售员提供了成功的机会。与此同时，残酷的竞争和考验也如淘沙的大浪，在汹涌的波涛中淘洗着真金。因此，要想在销售的“茫茫人海”中脱颖而出，一跃成为万众瞩目的超级销售明星，就需要不断培养正确的销售理念、磨炼出色的销售技能，这才是销售员走向成功的必由之路。

可是，理念的培养和技能的磨炼都是需要时间的。这对于每天都在和时间赛跑的销售员来说，实在是太困难了，因为他们不可能有太多的空闲与精力像营销专业的学生那样全日制地系统学习营销理论。难道我们普通销售员就没办法提高自己的能力获得成功了吗？有。学问不贵多而贵精。站在巨人肩上，你便能成为巨人。如果有一本书将世界上超级销售明星的经典销售技巧统统包含在内，那么我们的销售员就能及时地吸取这些销售巨人成功经验精华，站在巨人肩上争取更大的成功。

基于此，我们编写了这本《超级销售明星的成功秘诀大全集》。本书精选了世界上各行各业的超级销售明星的经典销售传奇故事与成功秘诀——它们绝大多数来自这些世界上有名的销售明星所著的且在全球畅销的著作，从这些内容里，你可以领略到销售明星们独特的理念、丰富的知识、灵敏的反应、精湛的技巧……从而汲取营养、借鉴经验、举一反三。

翻开本书，你可以看到一长串闪光的名字：世界上最伟大的销售员乔·吉拉德、销售之神原一平、销售之王汤姆·霍普金斯、销售皇后玫琳凯、国际大师级的销售员领袖弗兰克·贝特格、中国第一销售员郜勇夫、创造性销售大师戴夫·多索尔森、日本首席销售员齐藤竹之助、亚洲销售女神徐鹤宁、新加坡保险销售皇后陈明莉，等等。无论你是销售行业的老手，还是刚入行的新手，无论你销售的是保险、房地产、证券、汽车或其他产品，无论你面对的是专业的买主还是闲逛的顾客，无论你采用的是面对面销售还是电话销售……这些超级销售明星的经验和智慧都可以让你少走弯路，迅速找到通往成功的捷径，从而使你成为所在领域的销售高手。

这些销售明星的人生智慧和成功经验已为全世界亿万从事销售工作的人士所推崇，

并被公认为培养和打造最优秀销售员的经典范例，其成功经验对我们有着非凡的启示意义。他们中的许多人甚至都成为了成功学大师，他们的销售已经超越了狭义的销售范畴，他们销售的不仅仅是商品，更有他们的思想、信仰以及成功理念。

本书并不仅仅是一本给销售员阅读的书，它也是一本适合所有人阅读的书。其实生活就是由一连串的销售组成的：一个人从出生到死亡，每时每刻都在销售，销售你自己的想法、信念、理想、生活方式，等等。学会了销售，你会更有智慧，在工作和生活的方方面面更能得心应手。

所以，当你阅读本书时，你可以把它当作“销售圣经”来读，也可以把它作为“人生指南”来读；你可以从中吸取精神上的养料，获得前进的动力，也可以从各位销售明星的实战中获得成功的技巧。它能教给你成为一名优秀销售员的全套本领：从自身修养到开发客户资源、拓展人脉，从打造良好形象到应对拒绝、搞好售后服务……它不仅教你掌握卓有成效的销售技巧，也带给你诸多的人生启迪；不仅可以使你具备过硬的业务素质，通过销售赢得财富，取得成功，还能让你找到并实现自己的价值，收获人生的意义。

我们的梦想是成为超级销售明星！我们有自己崇拜的偶像，我们要像他们一样，在销售的战场上叱咤风云，满载而归。榜样的力量是无穷的！即使你从事的是其他行业的工作，如果你学会了以销售员的眼光看世界、以销售员的策略待人接物、以销售员的心胸干事业……你将会发现自己的路越走越宽，成功和财富也会离你越来越近。

世界销售之王、当今世界一流销售训练大师汤姆·霍普金斯也这样告诉我们：“如果你有志于成为一名最杰出的销售员，你就必须把本书看成你前进的地图。今天，你认真对待，充满自信；明天，你就能成长为一名能干的金牌销售员。”那么，就让我们从本书出发，不断攀登销售的顶峰，还世界一个惊喜吧！

—— 目 录 ——

第1大秘诀 好形象是激活客户的第一密码 ——推销之神原一平教你如何提升销售形象

不管我认不认识，当我的眼睛一接触到人时，我会要我自己先对对方微笑。

——原一平

原一平简介.....	2
在访问客户前要先照镜子.....	3
苦练笑容，笑容能感染客户.....	4
幽默是推销成功的金钥匙.....	6
把良好的精神状态展现给客户.....	8
让自己的声音充满魅力.....	10
做一个诚信的推销人.....	12
勇于认错，留下坦诚负责的好印象.....	15
知己知彼，储备丰富知识.....	17
说服客户打“情感牌”.....	19
为客户办实事，赢得信赖.....	20
推销要满腔热情.....	22
给客户留下勤奋的好印象.....	23
原一平成功心经.....	26

C O N T E N E S

第2大秘诀 把握细节，细节关系全局 ——汽车业销售冠军乔·吉拉德教你如何把握销售细节

如果你想销售成功，就不能在不具备条件的潜在客户身上花费过多的时间。

——乔·吉拉德

乔·吉拉德简介	30
送一束玫瑰花，细节中体现尊重	32
多给名片，多交客户	34
富有人情味的贺卡问候	38
认真倾听，注意客户的每一个表情	39
让客户体验，引导客户购买	41
注重搜集客户信息	43
构建推销网，给客户送实惠	45
时刻表露出自信	46
让客户欠自己的人情	49
一次只做一件事	52
乔·吉拉德成功心经	53

第3大秘诀 机会来了别关门

——李嘉诚教你如何把握机会步步为营

随时留意身边有无生意可做，才会抓住时机把握升浪起点。着手越快越好，遇到不寻常的事发生时立即想到赚钱，这是生意人应该具备的素质。

——李嘉诚

李嘉诚简介.....	56
有勇气抓住机遇.....	58
善于观察，才能发现机遇.....	59
广结朋友，能更快地找到机遇.....	61
靠信义挽回危机.....	63
准备充足，才能抓住机遇.....	64
不放过任何细微的成功机会.....	66
把眼光放长远，才能获得更多的机会.....	68
李嘉诚成功心经.....	69

C O N T E N E S

第4大秘诀 人脉广销售的网才能越撒越大

——推销之王汤姆·霍普金斯教你如何丰富人脉

通过人脉介绍成功销售的机会，比直接销售给陌生人的机会高了四百至六百倍。

——汤姆·霍普金斯

汤姆·霍普金斯简介	72
多撒网，撒大网	74
在亲朋好友间建立市场	75
扩大熟人圈，拓宽销售	77
无限连锁介绍法	78
从公司内部挖掘客户信息	81
利用炫耀心理寻找连环客户	82
制造交际的机会，扩大交际圈	83
不要歧视任何一名潜在客户	85
煮熟的鸭子也会飞	86
电话跟进，用心对待客户	88
马上行动，坚持到底	90
巧妙引导潜在客户转变为真正客户	91
寄封感谢信，获得更多忠实的客户	93
汤姆·霍普金斯成功心经	95

第5大秘诀 嘴到钱来，销售全凭一张嘴

——美国最知名的销售大师布莱恩·崔西

教你如何练就销售金口才

很多时候，你和客户见面不到30秒就被赶了出来，这在很大程度上是因为你的话根本不能引起顾客的半点兴趣。如果你在推销产品的时候，引起了客户的兴趣，你的客户就比较容易接受你的拜访，甚至顺利签约，因为当你们的谈话已经达到老朋友的状态时，相当于是作为朋友的你给对方提出建议，推销就有了90%的成功希望。

——布莱恩·崔西

布莱恩·崔西简介	98
用热情的声音感染客户	100
倾听客户的倾诉	101
每个人都渴望赞美	103
说话要掌握火候，懂得分寸	105
打破谈话僵局的技巧	106
不断提问引出客户的真实需求	109
站在对方角度提出建议	111
谈论客户感兴趣的话题	112
推销语言明确	114
售后不时问客户	116
布莱恩·崔西成功心经	117

第6大秘诀 每一次拒绝都是一个新的销售契机

——国际大师级的推销员领袖弗兰克·贝特格

教你如何面对客户的拒绝

成功不是用你一生所取得的地位来衡量的，而是用你克服的障碍来衡量的。

——弗兰克·贝特格

弗兰克·贝特格简介	120
巧妙应对客户的拒绝	122
有异议不代表拒绝	124
让事实说话，打动客户	127
接近客户的方法	129
不要忽视秘书的影响力	131
找个“证人”和客户交流	134
找到客户值得骄傲的事换取业绩	136
称赞你的竞争对手	138
替客户节省时间	140
弗兰克·贝特格成功心经	141

第7大秘诀 跌倒了，爬起来继续前行

——中国第一推销员邵勇夫教你怎样披荆斩棘勇创辉煌

观察走在你前面的人，看看他为什么领先，学习他的做法。

——邵勇夫

邵勇夫简介	144
不怕艰辛，坚持就是胜利	146
不怕丢面子，放弃胆怯	148
不被失败压倒	150
要有强烈的成功欲望	151
对客户负责就是对自己负责	153
永不疲倦，全身心投入于推销事业	155
重新定位销售目标	157
邵勇夫成功心经	159

C O N T E N T S

第8大秘诀 在潜移默化中影响你的客户 ——罗伯特·舒克教你如何感染你的客户

尽量使自己成为一位随和的人，而且令人不致感到有压迫感。换言之，你必须是一个态度轻松自然、毫不做作的人。

——罗伯特·舒克

罗伯特·舒克简介	162
积极的态度改变人生	163
提高亲和力，让人喜欢你	165
记住别人的名字	167
不用担心自身安全	169
真诚地喜欢他人	170
用同情心对待客户	172
积极的品格有魅力	174
不要喋喋不休	176
转换心情的好方法	177
多问自己问题	178
罗伯特·舒克成功心经	180

C O N T E N T S

第9大秘诀 沟通顺畅，业绩飘扬

——雷蒙·A·施莱辛斯基教你如何与客户进行有效沟通

沟通，首先是面对自己，如果你和自己都沟通不良，那么怎能奢谈和陌生人沟通？

——雷蒙·A·施莱辛斯基

雷蒙·A·施莱辛斯基简介	184
留意客户的肢体语言	185
专心聆听，切中要害	187
争取5分钟时间	188
让老客户做你销售的牵线人	189
成功的销售源自有针对性的提问	191
雷蒙·A·施莱辛斯基成功心经	192

C O N T E N E S

第10大秘诀 成功都是锻造出来的 ——成功学之父奥里森·马登教你如何修炼自身

我们可能被别人塑造，也可以自我塑造。

——奥里森·马登

奥里森·马登简介	196
学习改变命运	197
成功不靠模仿，靠思考和创新	198
不善言谈的人也能做好销售	200
策略是成功的诱饵	202
优秀推销员应有的品质	203
在社交生活中完善自我	204
让表达充满魅力	205
塑造自己的良好印象	207
面对拒绝时的心理素质锻炼	208
推销员应具备的基本技能	210
奥里森·马登成功心经	212

C O N T E N T S

第11大秘诀 坚持不懈直到成功 ——推销明星克莱门特·斯通教你如何做到信念制胜

制定目标很有效。它增加了你的动力，迫使你选择优先重点并对自己负责。

——克莱门特·斯通

克莱门特·斯通简介	216
找到成功契机，百折不挠	218
积极乐观可赢得一切	219
给自己设立销售目标	221
运用暗示的力量战胜自己	223
越是畏惧，越应该进去	224
打破固有思维，从失败中逆转	225
善于归纳推销定律	227
练就触类旁通的能力	229
保持最佳精神状态	230
激励让人充满动力	232
克服推销低潮	234
正确思考赢得成功	236
克莱门特·斯通成功心经	237

C O N T E N E S

第12大秘诀 让自己成为别人追赶的对象 ——商界铁娘子董明珠教你如何从普通销售员到销售明星

越是单纯的东西，越是需要付出百倍的努力去捍卫它，把一种单纯的信念贯穿于生活之中，往往需要付出并不简单的代价。

——董明珠

董明珠简介	240
尝试了才知道是不是适合	242
为事业而奋斗才更有动力	243
成功来自时间的磨砺	244
跟踪服务，赢得客户	246
自己的决策，自己肯定认为是对的	247
不犯错误，第一次做对	249
时刻掌握主动权	250
产品质量是成功营销的关键	252
顺势而为，创世界名牌	253
董明珠成功心经	255