

全球经典管理类畅销图书！

世界上最受欢迎的推销方法之一

THE
ONE MINUTE
NEW SALESMAN

一分钟新推销员

美国著名咨询公司诺斯曼
亚太管理培训中心课程组编译

《世界上最伟大的推销员》
作者奥格·曼狄诺
最欣赏的作品之一

中国致公出版社



F-713.3
M45



新推销员

美国著名咨询公司诺斯曼
亚太管理培训中心课程组编译

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

一分钟新推销员/亚太管理培训中心课程组编. —北京:
中国致公出版社, 2002.5
ISBN 7-80179-014-6

I. 一…… II. 亚 III. 推销-经验 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 025442 号

一分钟新推销员

责任编辑	田俊江
出版发行	中国致公出版社
地 址	北京市太平桥大街 4 号
电 话	66168543
邮 编	100034
经 销	全国新华书店
印 装	北京忠信诚胶印厂
开 本	850 × 1168 1/32
印 张	11.5
字 数	250 千字
版 次	2002 年 5 月第 1 版
印 次	2002 年 5 月北京第 1 次印刷
书 号	ISBN7-80179-014-6/F·002
定 价	22.80 元

致公版图书印、装错误,工厂负责退换。

前 言

如何做一个成功的新推销员？这个问题随着“一分钟成功营销模式”的广泛推广，越来越引起广泛地重视。

新推销员最头痛的问题是什么？就是如何在一分钟内把自己和产品顺利地推销出去，在一分钟内把自己的推销欲望变成顾客的欲望。

一般地讲，从事推销的人，需要两大本领：一是擅长与心怀拒绝之意的人打交道，二是有“我就是一定能赢”的信念。无论是大推销，还是小推销，都要从攻克对方的拒绝心理入手，让他们从厌烦到喜欢，这就意味着成功。要做到这一点，推销员本人必须要有绝对的自信，把自己看成能手、专家，才能把难说的话说好，把难办的事办成。总的说来，推销就是用智慧破解对方的心理障碍，让他对你和产品产生好感，那么你就成为了赢家！

如果问推销员应选择什么作为最主要的攻击点，那就是想尽一切魔法把自己的欲望变成顾客的欲望。

好了，下面我们来看一看怎样才能成为一分钟推销员呢？

经过多年的研究，我们得出了下面一些有效的方法：

第一，推销不能匆忙上阵，必须要做好准备工作，有目标、有计划、有战略、有渠道，每一个环节都不能马虎，都要像“军事家”一样仔细打量、仔细琢磨，制定出最具杀伤力的方案。

第二,推销是为了利益,你不能一人独吞利润,杜绝因小失大的最好办法是采取双赢策略。

第三,推销员面对具有魔鬼般力量的对手,不能畏惧,要侦察线索、摸准底牌、巧答问题、识破骗局、蚕食对手,否则你就会成为对手的口中物。

第四,在推销的过程中,要想掌握主动,必须做到以下几点:该冒险就冒险、避实就虚、确定“最后期限”、善于拒绝、因人应战、趁机行事、真假结合、放出诱饵、敢于激将、善于哭穷、退中有进。

第五,敢打、善打、巧打一场价格大战,在讨价还价中争胜,迫使对方先报价,识破虚价,懂得做出最好的成交价。

第六,在推销中要采取层层推进的手段,顶住压力、把握时间、处理异议、静观其变、明察暗示、学会拖延、摸准底牌、控制情绪、敲定大局。

第七,在推销中,注意和对方沟通,既做对手,又做朋友,这次生意做不成,下次再做,讲究信用,制定联盟,遵守协议。

第八,在推销时,充分发挥自己的口才,会提问、会反驳、会推销自己的观点。

第九,在推销之前,就知道容易造成推销破裂的原因,能够突破僵局。

本书以“一分钟推销”为切入点,展示成功推销的十三个方面。我们以为,最伟大的推销都是才智的表现,请牢牢记住一点:“要舍弃两分钟的选择,而让自己在一分钟内成功。”

目 录



01 / 一分钟推销准备：蓄势待发 (1)

推销最大的忌讳是打无准备之仗，上去就被对手牢牢控制主动权，自己就像一个“俘虏”一样听人指挥。因此，最好的推销者，总是在准备工作上动脑筋，摸底细，探路子，做方案，以便在谈判桌上能主动出手、赢定对手。同时，切记千万别泄了自己的底！

- ☐ 把自己“武装”好 (3)
- ☐ 建立属于自己的“档案” (8)
- ☐ 把谈判桌当成战场 (12)
- ☐ 确定好每一次推销的目标 (16)
- ☐ 拿出几套具有杀伤力的方案 (20)
- ☐ “密谋”决战的计划书 (23)

- ☐ 巧设灵活的推销战略 (26)
- ☐ 多方打通信息的渠道 (29)
- ☐ 千万别泄露自己的秘密 (32)

02/一分钟推销目的:大家都能赢利 (39)

任何人推销都离不开一个“利”字,都在“利”字上你争我夺,恨不得一口把所有的利益都吃到肚子里。有这种想法的人,充其量能做几次不大不小的生意,但绝对做不了大生意。推销一定要让双方满意,取得双赢,莫因小利失大利,是一项基本常识。

- ☐ 切勿追求单赢 (41)
- ☐ 耐心寻找双方的调和点 (45)
- ☐ 让对手有满足感 (49)
- ☐ 利益不是强抢过来的 (52)
- ☐ 莫因小利而失大利 (55)
- ☐ 达到“双赢”的结果最理想 (60)

03/一分钟推销谋略:牵着对手的鼻子走 (63)

面对各种各样的推销对手,你怎样与人过招?应当靠火眼金睛侦察对方的线索,看一看对方的“问题球”到底是怎样的,面对不合理的要求,要敢于说“不”,学会“蚕食”对手的优势,让自己牵着对手的鼻子跑。这就是坚持以我为主的立场!

- ☐ 摸清对方隐藏的“底牌” (65)
- ☐ 善于接住对方抛出来的“问题球” (69)
- ☐ 敢于说“不”字 (70)
- ☐ 不惧怕公开威胁 (76)
- ☐ 不相信骗局和谎言 (78)
- ☐ 要牢记四个“别”字 (82)
- ☐ 学会“蚕食”对手的优势 (85)

04 / 一分钟推销原则：打出几套太极拳 (87)

在推销时，你要有推销原则，应该冒险的就要冒险，通过各种方法抬高身价，吊住对方胃口，确定一个只有自己心中明白的“最后期限”，做到攻其不备、出其不意、避实就虚。

- ☐ 该冒险就冒险 (89)
- ☐ 抬高身价，吊住对方胃口 (91)
- ☐ 攻其不备，出其不意 (95)
- ☐ 确定“最后期限” (98)
- ☐ 不成熟时，要会拒绝 (102)
- ☐ 该回避就回避 (103)

05 / 一分钟推销战术：巧妙迂回 (105)

推销需要战术，没有战术就打不败对手。要能够根据

不同的人,制定不同的战术,迂回曲折,趁势而动。另外,还要能抓住时机,不能放过任何机会,更不能让机会落到别人手上。

- ☐ 因人而异,战术多样 (107)
- ☐ 采取迂回战术 (109)
- ☐ 抓住时机,趁势而动 (112)

06 / 一分钟推销谋略:让对手尝到甜头 ... (119)

推销员都有自己的“小算盘”,你如何诱导对手,则是很关键的谋略。强压对手没有太大的用,要会用“甜头法”、“激将术”、“哭穷术”、“真假术”、“诱饵术”、“让步术”,让对手进入你的“套”中,这样才能大功告成!

- ☐ 切勿强压对手 (121)
- ☐ 让对方尝到一点满足的甜头 (123)
- ☐ 玩弄“激将术” (126)
- ☐ 打一场“哭穷战术” (129)
- ☐ 退是假,进是真 (132)
- ☐ 故意出点错 (135)
- ☐ 会下“诱饵” (137)
- ☐ 懂得让步的策略和方法 (139)
- ☐ 掌握让步的技巧 (142)

07/一分钟推销心理:打一场漂亮的价格战 ...

..... (147)

在谈判桌上,发生了讨价还价的事怎么办? 答案是:如果对手比你会讨价还价,你更需要比对手还能讨价还价,绝不能羞于脸面,脸发红,不好意思争高论低。你要逼着别人先报价,坚持自己的底价,算清楚降价与成交的关系。一句话,围绕底价,与对手不停周旋!

- ☐ 该讨价还价就讨价还价 (149)
- ☐ 自己别先抢着报盘 (153)
- ☐ 迫使对方先报价 (156)
- ☐ 报价要从高到低 (159)
- ☐ 可在报盘上大做文章 (163)
- ☐ 讨价还价的4项选择 (165)
- ☐ 让对方适应价格调整 (169)
- ☐ 怎样应对虚假出价 (173)
- ☐ 盘算“超底价”的陷阱 (176)
- ☐ 掌握降价与成交的关系 (177)

08/一分钟推销手段:一步一步压迫对方

..... (181)

推销的手段非常重要,谁的手段高明,谁就能多获利一分。要会向对手施压,逼着他后撤心理防线而自己挺进一步。注意:施压要一点一点的来,不可过重过猛,让对手慢慢适应,慢慢退缩,这样你的“希望”就越来越

大。处理异议时,大问题要坚持,小问题可放弃。

- ☐ 按照推销层次进行 (183)
- ☐ 顶住对手施加的压力 (186)
- ☐ 向对手施压的 3 种方法 (190)
- ☐ 利用时间的缓冲作用 (193)
- ☐ 巧妙处理异议 (197)

09/一分钟推销技巧:越变越灵活 (201)

推销时总会发生一些突变情况,如何掌握以变应变的技巧呢?首先要学会观察“变”在何处?琢磨一下对手到底想干什么?自己占上风时,可以“进攻”;自己占下风时,可以暂停和拖延,让对手经不起浪费时间的折磨。

- ☐ 把握临时突变的时机 (203)
- ☐ 学会静观其变 (205)
- ☐ 放弃立场的争执 (208)
- ☐ 明察暗示的作用 (211)
- ☐ 学会暂停和拖延 (214)

10/一分钟推销步骤:守住自己的底线 ... (217)

推销的根本目的是取胜,那么就要能稳扎稳打。自己一定要站在底线上,操纵各个步骤。可以多提几个“如

果”，用高招反诡计，及时解开“死结”，同时还要防止在情绪激动时拍板，以免后悔莫及。另外到了该敲定的时候，要抓住时机，一锤定音！

- ☐ 把底线当防线 (219)
- ☐ 按照事理去操作 (222)
- ☐ 多提几个“如果” (224)
- ☐ 成为反诡计高手 (226)
- ☐ 及时解开“死结” (230)
- ☐ 克制情绪冲动 (233)
- ☐ 谨防情感代替理智 (237)
- ☐ 敲定大局有奇术 (241)

11 / 一分钟推销方法：讲诚实守信 (251)

诚实守信是推销的规矩。在谈判桌上既要把对手当敌人，还要当朋友。善于沟通、避免伤害、信守承诺，还能几个人联合起来去谈大生意、做大生意呢！骗子总会得到他应有的下场！

- ☐ 先要互相沟通和理解 (253)
- ☐ 善于以诚心动人 (256)
- ☐ 不故意伤害对手 (260)
- ☐ 以坦诚和信誉为筹码 (263)
- ☐ 既做对手，又做朋友 (268)
- ☐ 信守承诺 (270)

- ☐ 信守签定的协议 (271)
- ☐ 制定联盟战术 (276)

12/一分钟推销口才:练好舌战功夫 (279)

推销员应当具有很高的口才能力,因为推销靠的就是嘴上的功夫,靠嘴巴打天下,因此口才要漂亮、要出众,让对手接受本不能接受的观点,这是最高效果!要会提问、要会巧问,还要会应答避答,让自己成为一个“口才大腕”。记住:有很多生意谈不成,就是因为一、两句话导致的。一张嘴能争得千分利,一张嘴也能丢万分利。

- ☐ 善于推销你的观点 (281)
- ☐ 区分出“不要”和“要” (282)
- ☐ 提问方法要多种多样 (283)
- ☐ 赢得上风的办法——多问少答 (289)
- ☐ 巧妙地介绍商品和价格 (291)
- ☐ 善于应对的 5 个诀窍 (297)
- ☐ 常用推销口才 5 大法 (304)
- ☐ 巧收“官子” (314)

13/一分钟推销禁忌:把办不成的事办成 (319)

推销有自己的“道”儿,不能由着自己的性子,随意开战。而要有打破僵局的办法,及时沟通让谈不下去的

生意谈下去,要会创造良好的谈话气氛,让对手心情舒畅;还要弄清对手推销是不是探路来了?有很多生意谈不成,就是触到了对手的“痛处”——禁忌处,所以推销高手都是心理专家、侦察专家!

- ☐ 突破僵局 15 法 (321)
- ☐ 避免“谈不下去” (326)
- ☐ 专心聆听 (328)
- ☐ 遇到问题,及时沟通 (330)
- ☐ 制造良好的谈话气氛 (334)
- ☐ 给对手一点面子 (339)
- ☐ 弄清楚是真谈,还是假谈 (343)
- ☐ 结束推销 11 招 (346)
- ☐ 应当防止的推销错误 (348)
- ☐ 失败了可以再来 (352)

一分钟推销准备：

#####

蓄势待发

推销最大的忌讳是打无准备之仗，上去就被对手牢牢控制主动权，自己就像一个“俘虏”一样听人指挥。因此，最好的推销者，总是在准备工作上动脑筋，摸底细，探路子，做方案，以便在谈判桌上能主动出手、赢定对手。同时，切记千万别泄了自己的底！

☞ 把自己“武装”好

(1) 要有不动摇的信心

推销不能乱谈、瞎谈，必须要把前期准备工作做得踏踏实实，才能上阵作战。这叫不打无准备之战！很多人谈不成生意，就是因为准备工作不足，而遭受挫折和失败。为了防止这种现象的发生，一个真正的推销员应该从“细枝末节”开始，做好“战斗”前的准备工作，主要有：

推销不亚于一场战争，受士气影响极大，因为士气可以决定整场战争的胜负，推销亦如此。推销必须保持良好的心境，要有充分的心理准备。战争的胜负往往只是在最初的五分钟之内就能决定，而一天的情绪则受早上起床时心情的影响。因此，必须在一天刚刚开始早上，就要努力调整自己的心情。

首先应该注意保持心情愉快，早上刚起床，你也许正好遇到刮风下雨的坏天气，凡事都往好的一面着想，如：“下雨算不了什么，重要的是我今天一定要去拜访他！”“今天一定要谈成功！”要对推销充满自信和骄傲。

若要使自己充满自信，不妨多想想以前成功的推销，客户对你的赞美与感谢，自己受到嘉奖时的荣耀，等等。而在推销之前一定要有“我会带给他利益”的骄傲——所谓战略上蔑视，而战术上重视。同时，要使自己充满自信与骄傲，坚定的意志则是必不可少的。

(2) 装饰外表

俗语说：佛要金装，人要衣装。服装对业务人员也同样重