

蝉联金氏世界纪录 12年北美销售冠军

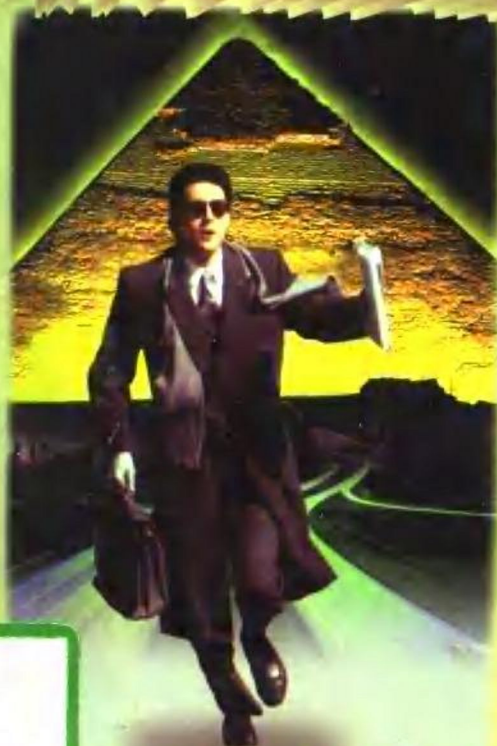
世界最伟大的权威销售大师

J·T·奥尔

教你百分之百的快乐与成功



最快乐的推销员



成功推销不只是靠运气、决心或勤奋就能办得到。“最快乐的推销”所强调的积极进取精神、推销技巧重点，是成为一位顶尖推销员所必须学习和修炼的。

——全美成功推销协会总裁波米尔

最快乐推销是一种最具建设性、最有实用价值的推销法则。

——芝加哥联合保险公司董事长
罗伯特·加茵

推销员的心理建设是推销工作中最难却又最必要的。“最快乐推销”的重心恰在于此。“好东西与朋友分享”。此书是每位推销员在迈出第一步前必读的一本好书。

——美商安利行销业务经理 乔锦涵

ZUIKUAILE DETUOXIAOYUAN

XAI35/28

98
F713.3
181
✓

世界上最快乐的推销员

麦迪 编著

时事出版社

C 572602

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最快乐的推销员/麦迪编著. —北京: 时事出版社,
1997

ISBN 7-80009-464-2

I. 世… II. 麦… III. 推销心理学 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 21878 号

世界上最快乐的推销员

麦迪 编著

时事出版社出版发行

(北京市海淀区万寿寺甲 2 号 邮编: 100081)

新华书店经销

河北省衡水冀峰印刷股份有限公司印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 10 字数: 200 千字

1997 年 11 月第 1 版 1997 年 11 月第 1 次印刷

印数: 1—20000 册 定价: 16.80 元

长久以来，由于受到中国传统“士农工商”阶级思想的限制，“推销”一直不被社会大众所重视。事实上，推销是供需上非常重要的行为，它是满足社会上种种需求的重要媒介。充满活力的推销活动，更是经济奇迹幕后不可或缺的推动力量。

周由贤

美商新 (Nu Skin) 公司总经理

“推销的意义在于各得所需。”商品本身呈现各种不同的利益：客户更是三教九流、层面不一；业务员如何结合商品与客户，本身除了必需具备高度的智慧、丰富的见识及灵敏的反应，同时要配合自我的包装、不懈的毅力才能拓展业务，超越颠峰！

曾因明

《保险行销》杂志总经理

完美的推销就是一种艺术，优秀的推销员就像一位人际艺术家，针对不同的产品，差异的环境，形形色色的顾客，各具特色的个性，要做最适切的开场、导引、介绍、充分让顾客了解产品，创造彼此间和谐气氛，以利缔结，创造业绩，堆累成就。

卓锦泰

统健实业公司经销商统帅系统负责人

前 言

长久以来，推销，一直是一个最容易被误解和轻视的专业。直到今天，世界上仍有许多推销员羞于承认他们的工作，他们甚至认为，推销是他们不得已而选择的职业。

然而，在地球的另一边，一位加拿大老人——J·T·奥尔，却以他自己成功的经历向世界宣布：

推销是所有做生意的手法中最具挑战的方式，也是世界上最高贵，最令人快乐的工作。每一个推销员，都是社会精英团体的成员！

奥尔先生 1929 年出生于布达佩斯，在四十岁之前，他一直是一位称职、成功的机械工程师。然而，他出人意料地放弃了自己原来的工作，加入了推销行列。“我最初唯一的动机是钱，我想赚更多的钱。”他说。他有一个目标——在五十岁生日前，变成富翁。他做到了。

奥尔先生的成功，得益于他的一项重大发现——最快乐推销法。奥尔先生曾说，成功推销不只是靠运气、决心或勤奋就办得到。想要做成功的推销员，必须有正确的态度和方法。

奥尔先生是正确的。像乔·吉拉德、奥格·曼狄诺、推销之神原一平等这样的世界级推销大师，都已成为最快乐推销法的明证。

那么，最快乐推销法包括哪些内容？又如何在具体推销过程中应用呢？

本书通过总结世界各地著名超级推销大师的宝贵经验，对最快乐推销法作了深刻而全面的阐述。这里必须指出，本书强调的积极进取精神和推销技巧重点，是最快乐推销法的精髓，也是成为一名顶尖推销员所必须学习和修练的。

由于水平所限，本书在编写过程中难免有疏漏和不妥之处，诚望广大读者朋友不吝赐教。

麦 迪

1997年8月，于劲松

目 录

第一章 让我们以推销专业为傲

生命闪电：我们是最棒的推销员.....	(3)
“推销”是一个不高级的字眼吗？	(4)
热爱最根本	(6)
信念的潜能	(8)
附：最快乐推销法则	(10)
为什么要做推销员？	(13)
从小果实到大橡树	(13)
愈成功，愈愉快	(15)

附：最快乐推销法则	(17)
迈出推销第一步	(19)
顶级推销策略	(19)
成功得益于好习惯	(21)
附：最快乐推销法则	(25)
努力完成可及目标.....	(28)
用目标激励你	(28)
假如放弃梦想或雄心	(30)
计算你的年收入	(30)
附：最快乐推销法则	(32)

第二章 向顶尖挑战

克服害怕失败的恐惧感.....	(37)
怎样面对潜在的客户	(37)
摒弃忧虑，接近成功	(40)
附：最快乐推销法则	(43)
热忱无敌：热情人有热情的行动.....	(45)
制造好印象	(45)
让顾客回应我们	(48)
“强调”的技巧	(50)
附：最快乐推销法则	(52)

点石成金：成功源于高明的交际	(55)
穿着应得体而具个人风格	(55)
善用直觉	(56)
面对面的接触	(57)
打破僵局	(60)
握手的奥妙	(62)
附：最快乐推销法则	(65)

第三章 要做推销员,而不是销售员

学会推销你自己	(71)
先说服你自己	(71)
有什么样的形象,就有什么样的结果	(73)
专业推销员的必要准备	(74)
让顾客自我感觉良好	(76)
附：最快乐推销法则	(78)
培养创意推销技巧	(80)
创意途径	(80)
主动助人,创造销售	(83)
思维推销法	(86)
附：最快乐推销法则	(89)
推销魔术：笑容训练	(91)

现在就改变心态吧！ (91)

吸引顾客的最有力武器 (93)

附：最快乐推销法则 (94)

高价位销售 (96)

轻轻松松卖高价 (96)

趁热打铁今天卖！ (101)

附：最快乐推销法则 (105)

第四章 拿下业绩

——迈向钻石推销员之路

知己知彼：深入了解客户 (109)

找到令顾客产生共鸣的切入点 (109)

善用客户“催熟剂” (112)

越了解越成功 (114)

附：最快乐推销法则 (117)

学会倾听 (119)

沉默是金 (119)

倾听技巧 (121)

不要单方面唠唠叨叨 (123)

附：最快乐推销法则 (126)

不可忽略的“大人物”	(128)
不可得罪秘书小姐	(128)
力争潜在客户	(130)
附：最快乐推销法则	(132)
电话推销：最有价值的销售利器	(134)
为什么要利用电话来推销？	(134)
电话约访技巧	(137)
电话推销八要领	(139)
附：最快乐推销法则	(141)

第五章 推销爆发力

掌握顾客心理学	(147)
善抓“卖点”	(147)
主动制造紧迫感	(150)
展示商品的技巧	(152)
附：最快乐推销法则	(155)
拿出订单的技巧	(158)
何时往出拿订单	(158)
标准销售流程	(160)
如何引导客户成交	(163)
设想成功的巧妙表达方式	(164)

按照顾客的最佳利益推销	(167)
附：最快乐推销法则	(168)
运筹帷幄：顾客杀价心理透视	(170)
讨价还价的心理	(170)
双向交流的益处	(175)
如何应付顾客询价	(180)
附：最快乐推销法则	(181)
推销大演习：应付杀价 15 妙招	(184)
附：最快乐推销法则	(194)

第六章 由自己改变人生

——最新推销员圣经

推销“流行病”	(199)
不必告诉顾客太多的细节	(199)
巧妙提问	(202)
附：最快乐推销法则	(207)
严格管理自己的时间	(209)
推销员时间高效利用法	(209)
快乐来自效率和效果	(215)
附：最快乐推销法则	(218)

必须成交，才有收入	(220)
不要等待！	(220)
利用顾客“异见”	(224)
附：最快乐推销法则	(229)
形成自己的推销风格	(231)
令人惊喜的“小礼物”	(231)
真诚是厚礼	(233)
附：最快乐推销法则	(235)

第七章 最快乐推销实战指南

假设你是自己的顾客	(241)
附：最快乐推销法则	(243)
使签约成为令人难忘的黄金时刻	(245)
双赢的谈判策略	(246)
成交技巧	(252)
应付抗拒的技巧	(256)
附：最快乐推销法则	(257)
推销行动计划	(259)
附：最快乐推销法则	(262)
推销金配方	(265)

渐近式推销	(265)
创造推销机会	(267)
起死回生推销术	(269)
附：最快乐推销法则	(271)
卖出一种喜悦	(274)
跳入对方心里	(274)
让顾客产生优越感	(275)
耳背的推销员，成功率不高	(277)
让顾客感激	(279)
附：最快乐推销法则	(281)

第八章 推销快乐真谛

推销无悔：苦中有乐	(285)
路在脚下：推销员的自我发展	(288)
推销感悟：今天的努力，明天 的幸福	(291)
成功誓言	(294)

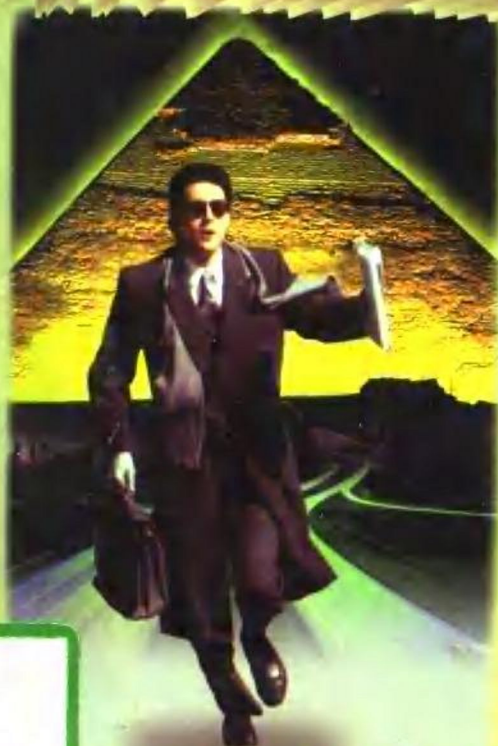
蝉联金氏世界纪录 12年北美销售冠军
世界最伟大的权威销售大师

J·T·奥尔

教你百分之百的快乐与成功



最快乐的推销员



成功推销不只是靠运气、决心或勤奋就能办得到。“最快乐的推销”所强调的积极进取精神、推销技巧重点，是成为一位顶尖推销员所必须学习和修炼的。

——全美成功推销协会总裁波米尔

最快乐推销是一种最具建设性、最有实用价值的推销法则。

——芝加哥联合保险公司董事长
罗伯特·加茵

推销员的心理建设是推销工作中最难却又最必要的。“最快乐推销”的重心恰在于此。“好东西与朋友分享”。此书是每位推销员在迈出第一步前必读的一本好书。

——美商安利行销业务经理 乔锦涵

ZUIKUAILE DETUOXIAOYUAN

XAI35/28

98
F713.3
181
✓

世界上最快乐的推销员

麦迪 编著

时事出版社

C 572602

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最快乐的推销员/麦迪编著. —北京: 时事出版社,
1997

ISBN 7-80009-464-2

I. 世… II. 麦… III. 推销心理学 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 21878 号

世界上最快乐的推销员

麦迪 编著

时事出版社出版发行

(北京市海淀区万寿寺甲 2 号 邮编: 100081)

新华书店经销

河北省衡水冀峰印刷股份有限公司印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 10 字数: 200 千字

1997 年 11 月第 1 版 1997 年 11 月第 1 次印刷

印数: 1—20000 册 定价: 16.80 元