

# 推销必读

最佳推销培训与管理全书 现代经理与老板的摇篮

## TUOXIAOBIDU

广推销理念 迎接中国推销员等级考试

人生无处不推销。人人都是推销员  
推销将改变你一生的命运。获取事业的  
成功。生活的美满。人生的价值……

晓林/编著 成都科技大学出版社



责任编辑:楼 晓

封面设计:SASSOON 工作室

## 推 销 必 读

晓 牧 编 著

---

成都科技大学出版社出版

四川郫县书刊印装厂印刷

开本:850×1168 1/32 印张:20.5

1998年4月第2版 1998年4月第2次印刷

字数:600千字 印数:5001—8000册

ISBN7—5616—3640—7/Z·106

---

定价:29.80元

# 目 录

|                           |             |
|---------------------------|-------------|
| <b>第一章 写给渴望成功者 .....</b>  | <b>(1)</b>  |
| <b>一、人生离不开推销 .....</b>    | <b>(2)</b>  |
| <b>二、如何推销你自己 .....</b>    | <b>(5)</b>  |
| 1. 肯定——尊重——信任——接受模式 ..... | (5)         |
| 2. 相信自己 .....             | (6)         |
| 3. 同自信的人交往 .....          | (7)         |
| 4. 清除你的信心垃圾 .....         | (11)        |
| 5. 换一个思考角度 .....          | (12)        |
| 6. 如何在商品推销过程中推销自己的人品? ... | (23)        |
| <b>三、现代经理与老板的摇篮 .....</b> | <b>(19)</b> |
| <b>四、推销员的必备素质 .....</b>   | <b>(21)</b> |
| 1. 朝气蓬勃、热情真诚 .....        | (21)        |
| 2. 扮演好自己的角色 .....         | (22)        |
| 3. 鼓励自己，坚持不懈 .....        | (26)        |
| 4. 知识就是推销的源泉 .....        | (28)        |
| 5. 加强“推销意识” .....         | (29)        |
| 6. 风度与气质 .....            | (31)        |
| 7. 具备一些会计知识 .....         | (32)        |
| 8. 自我约束 .....             | (33)        |
| 9. 有的放矢 .....             | (35)        |

---

|                          |      |
|--------------------------|------|
| <b>第二章 推销前的准备</b> .....  | (37) |
| <b>一、妆扮技巧</b> .....      | (38) |
| 1. 头发修饰 .....            | (38) |
| 2. 眉毛修饰 .....            | (41) |
| 3. 眼睛修饰 .....            | (42) |
| 4. 鼻子修饰 .....            | (44) |
| 5. 面部修饰 .....            | (44) |
| 6. 唇齿修饰 .....            | (45) |
| 7. 胸部修饰 .....            | (46) |
| 8. 和谐之美 .....            | (46) |
| <b>二、穿著技巧</b> .....      | (48) |
| 1. 着装要分场合 .....          | (48) |
| 2. 着装的时代感 .....          | (49) |
| 3. 注意色彩搭配 .....          | (49) |
| <b>三、熟悉本公司情况</b> .....   | (51) |
| 1. 公司的历史变革与取得的成绩 .....   | (53) |
| 2. 公司主要领导的姓名 .....       | (55) |
| 3. 公司服务的敏捷度 .....        | (56) |
| 4. 公司的运行方针及程序 .....      | (57) |
| 5. 公司的社会责任活动 .....       | (57) |
| 6. 公司的长远发展计划 .....       | (58) |
| <b>四、熟悉推销品</b> .....     | (60) |
| 1. 产品与顾客的特殊要求之间的关系 ..... | (62) |
| 2. 产品是否能够满足顾客的需要 .....   | (62) |
| 3. 产品的主要用途与限制条件 .....    | (63) |
| 4. 产品必要的保养措施 .....       | (63) |
| 5. 产品的品质和价格 .....        | (64) |
| <b>五、获取竞争对手情报</b> .....  | (65) |

|                            |      |
|----------------------------|------|
| 六、建立科学系统的推销计划 .....        | (68) |
| 1. 要有预测和拟定计划的能力 .....      | (68) |
| 2. 销售额的设定 .....            | (69) |
| 3. 毛利目标的设定 .....           | (70) |
| 4. 如何制定销售责任额 .....         | (73) |
| 5. 商品及其知识的准备 .....         | (74) |
| 七、设计最佳拜访计划 .....           | (77) |
| 1. 商谈拜访 .....              | (77) |
| 2. 如何选择黄金时段 .....          | (78) |
| 3. 如何设计拜访计划 .....          | (80) |
| 4. 如何设定拜访路线 .....          | (81) |
| 5. 如何决定拜访时机 .....          | (82) |
| 八、中国人寿保险培训教程 8 个案例 .....   | (83) |
| 1. 巧施妙计——敲开陌生的大门 .....     | (83) |
| 2. 微笑——你会吗? .....          | (86) |
| 3. 让顾客主动找我——你信吗? .....     | (87) |
| 4. 陌生拜访三步曲 .....           | (88) |
| 5. 洋娃娃——从孩子身上找话题 .....     | (89) |
| 6. 我在陌生拜访时的要领 .....        | (89) |
| 7. 勇气加机智——呼唤奇迹诞生 .....     | (90) |
| 8. 姐很穷——但想买保险 .....        | (91) |
| <b>第三章 寻找推销对象</b> .....    | (93) |
| 一、推销工作从寻找推销对象开始 .....      | (94) |
| 1. 寻找推销对象是推销活动的核心 .....    | (94) |
| 2. 寻找最佳推销对象可以提高推销成功率 ..... | (94) |
| 二、心理准备 .....               | (96) |
| 1. 推销需要自信 .....            | (96) |
| 2. 为自己的职业而自豪 .....         | (99) |

|                                     |              |
|-------------------------------------|--------------|
| 3. 培养随时发现潜在顾客的才能 .....              | (100)        |
| 4. 广泛的兴趣和聪慧的头脑 .....                | (101)        |
| 5. 敏税的观察力和正确的判断力 .....              | (101)        |
| <b>三、如何寻找最佳推销对象</b> .....           | <b>(103)</b> |
| 1. 查阅资料寻找顾客 .....                   | (103)        |
| 2. 咨询为推销铺路 .....                    | (104)        |
| 3. 广告征集信息寻找推销对象 .....               | (105)        |
| 4. 无限连锁介绍法 .....                    | (106)        |
| 5. 邮寄信件寻找顾客 .....                   | (107)        |
| 6. 通过中心人物的影响寻找新顾客 .....             | (109)        |
| 7. 利用电话寻找目标顾客 .....                 | (110)        |
| 8. 保险推销大师齐藤竹之助的绝招 .....             | (113)        |
| 9. 全美推销员培训机构关于寻求顾客的 15 点方法<br>..... | (114)        |
| <b>四、准顾客的购买资格评审</b> .....           | <b>(120)</b> |
| 1. 推测顾客手头是否充裕的几种办法 .....            | (120)        |
| 2. 如何全面评价准顾客 .....                  | (121)        |
| 3. 任何业种的推销员都要有准顾客卡 .....            | (124)        |
| <b>第四章 推销口才与交际技巧</b> .....          | <b>(127)</b> |
| <b>一、自我推销的语言技巧</b> .....            | <b>(128)</b> |
| 1. 如何获得客户的好感 .....                  | (128)        |
| <b>二、交谈的基本原则</b> .....              | <b>(144)</b> |
| 1. 基本原则是少说多听 .....                  | (144)        |
| 2. 怎样介绍 .....                       | (146)        |
| 3. 介绍的礼节 .....                      | (148)        |
| 4. 如果你被介绍或不被介绍怎样谈话 .....            | (150)        |
| 5. 介绍姓名后的谈话 .....                   | (152)        |
| 6. 怎样称呼 .....                       | (154)        |

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| 7. 谈话的礼节 .....           | (156) |
| 三、智者的艺术——交际与口才 .....     | (158) |
| 1. 扣人心弦的说话艺术 .....       | (158) |
| 2. 人际关系的润滑剂 .....        | (159) |
| 3. 愿君心似我心 .....          | (160) |
| 4. 距离之美 .....            | (161) |
| 5. 如何与上司、长辈相处 .....      | (162) |
| 6. 摸透男人心，摸透女人心 .....     | (163) |
| 7. 心有灵犀一点通 .....         | (164) |
| <b>第五章 推销技巧</b> .....    | (165) |
| 一、产品介绍技巧 .....           | (166) |
| 1. 要将产品功能转化为顾客需要 .....   | (166) |
| 2. 产品真有如此必需 .....        | (167) |
| 3. 如何完成产品功能转化 .....      | (169) |
| 4. 产品介绍的 5 种绝窍 .....     | (170) |
| 5. 产品介绍案例 .....          | (173) |
| 6. 如何使产品介绍更具诱魅力 .....    | (176) |
| 二、如何消除客户异议 .....         | (178) |
| 1. 推销是从被客户拒绝开始的 .....    | (178) |
| 2. 客户提出哪些异议 .....        | (179) |
| 3. 消除客户异议的基本原则 .....     | (188) |
| 4. 消除客户异议处理程序 .....      | (193) |
| 5. 处理客户异议的技巧 .....       | (195) |
| 6. 十五种常见异议的应付对策和案例 ..... | (204) |
| 三、生活资料推销技巧 .....         | (221) |
| 1. 如何推销耐用消费品 .....       | (221) |
| 2. 如何推销家用电器 .....        | (223) |
| 3. 如何推销书籍 .....          | (227) |

|                            |       |
|----------------------------|-------|
| 4. 如何推销玩具 .....            | (229) |
| 5. 如何推销服装 .....            | (232) |
| 6. 如何推销钟表 .....            | (235) |
| 7. 如何推销药品 .....            | (238) |
| <b>四、生产资料推销技巧</b> .....    | (241) |
| 1. 如何推销办公设备 .....          | (241) |
| 2. 如何推销汽车 .....            | (245) |
| 3. 运输业如何进行推销 .....         | (247) |
| 4. 如何推销建筑材料 .....          | (250) |
| <b>五、保险推销技巧</b> .....      | (252) |
| 1. 掌握推销的时机 .....           | (252) |
| 2. 掌握成交的技巧 .....           | (255) |
| 3. 利于促成的有效动作 .....         | (257) |
| 4. 发出促成信号后的注意事项 .....      | (257) |
| 5. 多次促成 .....              | (258) |
| <b>第六章 推销理论与推销公式</b> ..... | (260) |
| <b>一、推销方格理论</b> .....      | (261) |
| 1. 推销员方格 .....             | (261) |
| 2. 顾客方格 .....              | (264) |
| 3. 推销员方格与顾客方格的关系 .....     | (267) |
| <b>二、爱达推销公式</b> .....      | (269) |
| 1. 如何吸引顾客的注意 .....         | (269) |
| 2. 如何作自我介绍 .....           | (271) |
| 3. 吸引顾客的关键, 投其所好 .....     | (272) |
| 4. 引起顾客注意的形象术 .....        | (273) |
| 5. 吸引顾客注意的说话术 .....        | (274) |
| 6. 如何提起顾客兴趣 .....          | (278) |
| 7. 欲望来自情感 .....            | (285) |

|                                |       |
|--------------------------------|-------|
| 8. 促成购买 .....                  | (290) |
| 三、迪伯达推销公式 .....                | (299) |
| 1. 准确地发现顾客的需求与愿望 .....         | (299) |
| 2. 把推销产品与顾客需要结合 .....          | (307) |
| 3. 如何证实产品符合顾客需求 .....          | (313) |
| 4. 促进顾客接受所推销产品 .....           | (317) |
| 四、埃德伯公式——中间商推销 .....           | (321) |
| 1. 如何把所推销的产品与顾客的<br>愿望结合 ..... | (322) |
| 2. 如何向顾客示范产品 .....             | (324) |
| 3. 如何淘汰不合适的产品 .....            | (326) |
| 4. 如何证实顾客的选择是正确的 .....         | (327) |
| 5. 促进顾客接受产品 .....              | (328) |
| 五、费比推销公式 .....                 | (330) |
| 第七章 推销实务 .....                 | (332) |
| 一、约见技巧 .....                   | (333) |
| 1. 约见要有精神准备 .....              | (333) |
| 2. 约见要确定具体的访问对象 .....          | (334) |
| 3. 顾客不会接受没有理由的约见 .....         | (334) |
| 4. 选择恰当的时间约见 .....             | (336) |
| 5. 约见要方便顾客 .....               | (337) |
| 二、说话技巧 .....                   | (339) |
| 1. 说话要热情, 要有亲切感 .....          | (339) |
| 2. 遵守语言规范 .....                | (341) |
| 3. 要随机应变 .....                 | (341) |
| 4. 学会利用顾客身边的人 .....            | (343) |
| 5. 注意区别对象 .....                | (343) |
| 6. 学会利用身体语言 .....              | (344) |

---

|                          |       |
|--------------------------|-------|
| 7. 学会幽默 .....            | (344) |
| 三、选择适当话题技巧 .....         | (345) |
| 四、询问技巧 .....             | (347) |
| 1. 巧妙询问, 驾驭谈话 .....      | (347) |
| 2. 避免提出与顾客正面冲突的问题 .....  | (347) |
| 3. 掌握一定的询问技巧 .....       | (348) |
| 4. 探索式询问技巧 .....         | (349) |
| 5. 诱导式询问技巧 .....         | (349) |
| 6. 选择式询问技巧 .....         | (350) |
| 五、如何使产品介绍充满想象力 .....     | (353) |
| 1. 给顾客留适当的想象余地 .....     | (353) |
| 2. 要善于聆听顾客的见解 .....      | (354) |
| 3. 如何找到“拍版”的人 .....      | (356) |
| 4. 如何博取顾客信任 .....        | (359) |
| 5. 充分发挥暗示的作用 .....       | (361) |
| 6. 让顾客觉得有购买的责任 .....     | (362) |
| 7. 如何引起顾客对你商品的迫切渴望 ..... | (364) |
| 8. 强调购买商品的最佳时机 .....     | (365) |
| 9. 善于赞美顾客 .....          | (366) |
| 六、应付与处理反对意见技巧 .....      | (368) |
| 1. 认真听取反对意见 .....        | (368) |
| 2. 预防反对意见 .....          | (369) |
| 3. 拖延反对意见 .....          | (370) |
| 4. 不理睬反对意见 .....         | (372) |
| 5. 真实反应顾客的反对意见 .....     | (373) |
| 6. 询问顾客的反对意见 .....       | (374) |
| 7. 承认反对意见 .....          | (375) |
| 8. 反问反对意见 .....          | (376) |

---

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 9. 引导反对意见 .....           | (377) |
| 10. 同意与中立反对意见 .....       | (377) |
| 11. 比较反对意见的真实性 .....      | (378) |
| 12. 否定反对意见 .....          | (380) |
| <b>七、成交技巧与策略</b> .....    | (381) |
| 1. 成交失败的原因 .....          | (381) |
| 2. 如何采取成交策略 .....         | (382) |
| 3. 针对不同顾客 10 大成交秘诀 .....  | (393) |
| <b>第八章 最佳推销培训指南</b> ..... | (402) |
| <b>一、招聘推销员</b> .....      | (403) |
| 1. 招聘广告要有魅力 .....         | (404) |
| 2. 严格把握招聘条件 .....         | (405) |
| 3. 设制完整的履历表 .....         | (407) |
| 4. 面试很为必要 .....           | (408) |
| <b>二、推销员的培训</b> .....     | (410) |
| 1. 培训体系与内容 .....          | (410) |
| 2. 培训原则与方法 .....          | (412) |
| 3. 推销员的再训练 .....          | (413) |
| 4. IBM 的推销员学校 .....       | (414) |
| <b>三、推销员的管理</b> .....     | (418) |
| 1. 明确职务责任 .....           | (418) |
| 2. 遵守职业道德规范 .....         | (420) |
| 3. 执行行动准则 .....           | (423) |
| 4. 颁行工作手册 .....           | (427) |
| 5. 填写推销日报表 .....          | (428) |
| <b>四、考核与奖惩</b> .....      | (429) |
| 1. 考核的内容与方法 .....         | (429) |
| 2. 如何奖惩 .....             | (432) |

|                                     |       |
|-------------------------------------|-------|
| 五、推销员训练与测试·····                     | (434) |
| 1. 能力、潜力的训练与测试 ·····                | (434) |
| 2. 效率的训练与测试 ·····                   | (453) |
| 3. 销售习惯的训练与改变 ·····                 | (467) |
| <b>第九章 全球推销英雄榜</b> ·····            | (477) |
| 一、汽车推销大王——吉拉德·····                  | (478) |
| 1. “我不是天生的推销员”·····                 | (478) |
| 2. 成功源于自信 ·····                     | (479) |
| 3. 口吃者成为王牌推销员 ·····                 | (480) |
| 4. 神奇的推销术 ·····                     | (481) |
| 二、推销保险、也推销成功术——史东·····              | (487) |
| 三、从推销员到汽车巨人——艾柯卡·····               | (489) |
| 1. 他选择了不具备优势的推销工作 ·····             | (489) |
| 2. 一鸣惊人的销售“野马” ·····                | (490) |
| 3. 是金子，在哪里都闪光 ·····                 | (492) |
| 四、长于宣传、善于推销——伍德鲁夫·····              | (495) |
| 1. “我只不过是一个推销员” ·····               | (495) |
| 2. 宣传造势，借风使力 ·····                  | (496) |
| 3. 本地和尚同样能念好经 ·····                 | (497) |
| 4. 酒香也怕巷子深 ·····                    | (497) |
| 五、“飞人”乔丹为他促销——“魅力无穷”的菲尔·耐<br>克····· | (500) |
| 1. 独领风骚的“运动鞋大王” ·····               | (500) |
| 2. 占领西欧、日本市场 ·····                  | (501) |
| 3. 明星光环的促销效应 ·····                  | (503) |
| 六、若练推销技巧终成大师的——龙金尼·杜尔奈·····         | (504) |
| 1. 穷困潦倒的 ·····                      | (504) |

|                             |       |
|-----------------------------|-------|
| 2. 若练推销技巧 .....             | (506) |
| 3. 以优质低价赢得市场 .....          | (508) |
| 七、推销成功观念的天才——格兰·透纳 .....    | (510) |
| 1. 独树一帜的人 .....             | (510) |
| 2. 推销致富方法而不是财富本身 .....      | (512) |
| 3. 人人都有尚待开发的潜力 .....        | (513) |
| 八、推销皇后——玛丽·凯·阿什 .....       | (516) |
| 1. 力夺“销售皇后” .....           | (516) |
| 2. 独特推销员管理机制 .....          | (517) |
| 3. 成功源于自信 .....             | (518) |
| 九、弃宫不做当推销员——保罗·道密尔 .....    | (520) |
| 1. 受益匪浅的推销路 .....           | (520) |
| 2. 点石成金，化腐朽为神奇 .....        | (522) |
| 十、福特眼中的“最佳推销员”——菲力史东 .....  | (524) |
| 1. 从推销员到经营橡胶轮胎 .....        | (524) |
| 2. 推销员的伯尔精神 .....           | (525) |
| 3. 汽车大王眼中的“最佳推销员” .....     | (526) |
| 十一、市场“拳击手”——休斯的营销之路 .....   | (528) |
| 1. 一怒之下改行经营 .....           | (528) |
| 2. 产品需要相应的市场 .....          | (529) |
| 3. 借风使舵的推销高招 .....          | (531) |
| 4. 随销售、随访问 .....            | (532) |
| 5. 创出一片新天地 .....            | (533) |
| 十二、“超级骗子”——P·T·巴纳姆的广告 ..... | (534) |
| 1. 早年受骗的生涯 .....            | (534) |
| 2. “骗子”般的招呼徕手法 .....        | (535) |
| 3. 反传统的推销观念和辉煌成就 .....      | (536) |

|                                    |       |
|------------------------------------|-------|
| 十三、P&G 公司营销成功之道 .....              | (539) |
| 1. 设计产品时就考虑到销售 .....               | (539) |
| 2. 花巨资用于推销 .....                   | (540) |
| 3. 富于创意的广告推销术 .....                | (542) |
| 十四、“麦当劳”占领美国和世界之谜 .....            | (545) |
| 1. 由推销纸杯起家 .....                   | (545) |
| 2. 推销与经营方式和声誉紧密相连 .....            | (546) |
| 3. 扩展连锁店也是一种推销 .....               | (549) |
| 4. 创造市场，创造行销机会 .....               | (550) |
| 十五、重整企业能手——苏尔·吉泰 .....             | (552) |
| 1. 不存在毫无原因的滞销 .....                | (552) |
| 2. 推销观念胜于推销产品 .....                | (554) |
| 3. 推销与用人，都要识人 .....                | (556) |
| 4. “要卖掉玻璃杯，最好先擦得又光又亮” ...<br>..... | (557) |
| 十六、“狡诈”的推销员——苏尔·柏格 .....           | (560) |
| 1. 推销中要创造一种买的气氛 .....              | (560) |
| 2. 以销售控制联销性生产系统 .....              | (562) |
| 3. 精明的推销思想 .....                   | (564) |
| 十七、寿险推销大师——乔·坎多尔弗的成功之道<br>.....    | (567) |
| 1. 从教师到推销员 .....                   | (567) |
| 2. “我成功的秘密是比别人更努力、更吃苦”<br>.....    | (569) |
| 十八、“推销怪杰”——吉诺鲍洛奇的食品推销术<br>.....    | (572) |
| 1. 少年显露推销才 .....                   | (572) |
| 2. “推销上有冲劲的小伙子” .....              | (573) |

|                           |       |
|---------------------------|-------|
| 3. 推销鬼才多奇招 .....          | (575) |
| 十九、史西德推销公司——传播最棒的推销术...   | (578) |
| 1. 如何成为成功推销员 .....        | (578) |
| 2. 推销的最大秘诀 .....          | (579) |
| 二十、雅芳总裁麦肯尼全球营销之道.....     | (584) |
| 1. 由推销员到直销之王 .....        | (584) |
| 2. 完善的网络体系与机制 .....       | (585) |
| 二十一、瑞格里靠销口香糖买下一个岛.....    | (587) |
| 1. 11岁走上推销路 .....         | (587) |
| 2. 促销新招，连创佳绩 .....        | (588) |
| 3. 大手笔，大收益 .....          | (589) |
| 二十二、盛田昭夫的营销策略.....        | (590) |
| 1. 产品必须销出去才能真正办好企业 .....  | (590) |
| 2. “让买主认识商品的真正价值” .....   | (591) |
| 3. 创造市场、出售新思想 .....       | (593) |
| 二十三、全员“推销运动”倡导人——北田光男     | (595) |
| 1. 艰难推销路 .....            | (595) |
| 2. “租比买好”的营销构想.....       | (596) |
| 3. 全员参加的“推销运动” .....      | (597) |
| 4. 遍地开花的连锁经营 .....        | (598) |
| 二十四、销售之神——田中道信.....       | (599) |
| 1. 推销前的磨练 .....           | (599) |
| 2. 偷艺学得推销术 .....          | (600) |
| 3. 成功推销的经验和业绩 .....       | (602) |
| 4. 在公司里却未能推销好自己 .....     | (603) |
| 5. 管理在于激发主动性 .....        | (604) |
| 二十五、“速成财阀”——金字中的推销经 ..... | (607) |

|                         |       |
|-------------------------|-------|
| 1. 从推销冷饮到卖报生涯 .....     | (607) |
| 2. 不失时机的出口生意 .....      | (608) |
| 3. “速成财阀”的生意经 .....     | (609) |
| 二十六、推销人格的设计家——张耀煌 ..... | (612) |
| 1. 艺术家的推销历程 .....       | (612) |
| 2. “推销”人格，终获生意成功 .....  | (613) |
| 二十七、统一企业高深愿的营销方略 .....  | (616) |
| 1. 少年时的艰辛 .....         | (616) |
| 2. 广告促销创奇迹 .....        | (617) |
| 3. 独立创业，多方经营 .....      | (618) |
| 4. 信用与质量并行 .....        | (619) |
| 二十八、店内促销高手——唐仲庚 .....   | (621) |
| 1. 贩绣品，渡南洋 .....        | (621) |
| 2. 由沿街兜售到店内促销 .....     | (621) |
| 3. 多彩有效的店内促销法 .....     | (623) |
| 二十九、推销魔术师——齐藤竹之助 .....  | (625) |
| 1. 推销，男子汉值得一干的工作 .....  | (625) |
| 2. 为了荣耀的“凯迪拉克” .....    | (626) |
| 3. 只要干，就能成功 .....       | (628) |
| 三十、“推销之神”原一平 .....      | (631) |
| 1. 只做了个“见习推销员” .....    | (631) |
| 2. 以己之长补己之短 .....       | (632) |
| 3. 撼动人心的推销法 .....       | (633) |
| 主要参考书目 .....            | (639) |

# 第一章

## 写给渴望成功者