

A CHINESE SALESMAN'S
ACHIEVEMENTS

中国金牌推销员所向无敌的推销术精华

中国 金牌推销员的 成功秘诀

教你“将不可能变为可能”

Making the impossible possible

凌一云◎著

一个优秀的推销员，他首先必须是一个优秀的调查员，
并随时处于临战状态，像一台高度灵敏的雷达，眼观六路，耳听八方，
绝不放过一条有价值的信息，扩大自己的资料库，增加客户资源。

 中国长安出版社

A CHINESE SALESMAN'S ACHIEVEMENTS

CHINESE SALESMAN'S ACHIEVEMENTS

中国金牌推销员所向无敌的推销术精华

中国 金牌推销员的 成功秘诀

教你“将不可能变为可能”
Making the impossible possible

凌一云◎著

一个优秀的推销员，他首先必须是一个优秀的调查员，
并随时处于临战状态，像一台高度灵敏的雷达，眼观六路，耳听八方，
绝不放过一条有价值的信息，扩大自己的资料库，增加客户资源。



中国长安出版社

CHINESE SALESMAN'S ACHIEVEMENTS

图书在版编目 (CIP) 数据

中国金牌推销员的成功秘诀/凌一云著. —北京: 中国长安出版社, 2003.5

ISBN 7-80175-068-3

I. 中… II. 凌… III. ①凌一云-传记②推销-经验

IV. ①K828.9②F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 032117 号

中国金牌推销员的成功秘诀

凌一云 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: cca@ccapress.com

责编: 常征 孙洁

发行: 中国长安出版社 全国新华书店经销

电话: 010-65270593

印刷: 北京星月印刷厂

印张: 16

字数: 360 千字

印次: 2004 年 3 月第 1 版 2004 年 3 月第 1 次印刷

印数: 5000 册

书号: ISBN 7-80175-068-3/F·047

定价: 23.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)

前言

(推销实现成功人生)

前言

世界顶尖成功学专家安东尼·罗宾说：“赚钱靠销售，致富靠行销”，然而，推销对于本书主人公凌一云而言，更加超越了一般的金钱意义，因为，推销不仅使凌一云成为一名百万富翁，而且帮助他实现了爱情梦想，开辟了事业天地，赢得所有人的尊敬。可以说，推销就是凌一云的荣誉，推销实现了他的完美人生。

本书最突出的特点，是在凌一云的成长过程和丰富经验中，生动形象地总结出“推销 36 计”，更加贴近实际生活，更富有针对性，并让你更容易掌握。

本书作者要强调的是，推销技巧人人可以掌握，但比推销技巧更加重要的是，你必须让自己始终具备这些要素：热情、苦干、眼光和思考。凌一云的巨大成功正说明了这一点。

凌一云出生于四川的农村，从小家庭生活困苦，养成了他吃苦耐劳、勤奋执著的性格。

和所有的年轻人一样，他爱上了一位美丽的姑娘。姑娘温柔善良，善解人意，十分欣赏凌一云的性格和为人。然而，凌一云只有 1.60 米的个头，谈不上英俊潇洒，更可悲的是，他穷，穷得一无所有——除了自己一条命。姑娘的父母自然是看不上他！

“有命就会有一切”，怀着这种念头，以及对爱情和金钱的渴望，凌一云来到了各路淘金者的聚集地——北京。

这一年，凌一云已经 28 岁，成功正向禀赋优秀的他悄悄靠拢。凌一云打拼中的第一个体悟是朋友的重要性。

朋友介绍他进入了伟大的推销领域，并帮助他打造自我形象，学

习初步的推销技巧。他首先推销的是汽车。凭着他对专业知识的钻研、充足的干劲、无畏的勇气和对客户心理的把握，作为“初生牛犊”的他，在工作第二年就取得了公司第一的业绩。

然而他并不骄躁，保持着冷静的头脑，他知道这离“百万富翁”的目标还挺远。有更好的路吗？从一位做保险推销的朋友那儿，他开始了新的征途——朋友引荐他进入了一家大型人寿保险公司。

为什么从推销汽车的业绩高峰期毅然跳入保险业呢？因为凌一云敏锐地感觉到，保险是国家正在开放的一块金融领域，保险不需要巨额的资本来运作，保险在人口众多的中国是正待开辟的一个朝阳市场。

一切从头开始。凌一云每天6点起床，7点开始工作，挨家挨户去拜访，辛勤地编织自己的客户网络。他的皮鞋几乎一个月就要换一双，晚上他还坚持2小时的阅读思考，搜集和整理客户信息。

除了辛勤地工作，凌一云更懂得聪明地工作。他从长远考虑，竭力为客户服务，奉献爱心，建立良好的私人关系。他总是恰当地请客户给他介绍新生意，1个客户会变成5个客户、7个客户，甚至10个客户，业务是滚雪球一样做大的。

很快，凌一云成了公司的一员干将。他会说，巧妙地说保险的好处；他会听，细致地听客户的需要；他更善于问，引导客户作出购买的决定。

35岁那年，他实现了百万富翁的梦想，荣归故里，娶回翘首盼他的心爱姑娘。妻子玉儿成了他走向更辉煌人生的得力助手，爱人鼓励和支持的力量原来是如此不可估量！玉儿为他搜集信息，整理客户资料和推销记录，及时发现问题，并与他分享每一次成功的喜悦。

婚后第二年，他的推销业绩在全国人寿保险行业名列第一；又过了一年，他成为美国百万圆桌俱乐部中国分会的会员，那可是人寿保险推销员的最高荣誉啊！

金钱、爱情、荣誉，该拥有的凌一云都有了。然而此时的他，眼光与胸怀更加开阔，在他看来，保险是对自己和亲人的爱与关怀，是对责任的保障，更是一种安全性高、利润可以预期的投资，但这些观念在中国还远未深入人心，急待有抱负有能力的人来扩展——凌一云

感到了自己的使命！

就在40岁那年，他成立了一家保险代理公司，他决心靠自己的经验、组织和资本来培养一支高素质的保险推销员队伍，更为广泛、更为迅速地推销真正的保险理念，开拓中国的保险市场！

相信凌一云一定会开辟出保险业的一片天空！

亲爱的朋友，快去书中学习凌一云的眼光和精神吧，学学他是如何思考的，如何以各种途径接近客户的，如何以说、听、问和各种身体语言征服客户的，并且以什么样的服务来永远留住客户的。

不管你推销的是什么，你都可以从中悟出有益的推销之道。读了本书，你会发现成功其实很简单，它就是重复一些简单的事，养成成功的习惯而已。

快快行动吧！

序

序

这是一只整洁、修长、有力的右手，凌一云不由自主地后退了一步。

“老同学，真的是你！不认得我了？我是何高……”手的主人说话了。凌一云抬起头，就着亮若白昼的路灯灯光，是，是何高，西装革履、神采飞扬的何高，完完全全的一个都市人。

凌一云的手还是没有伸出来，只是把旅行包的带子攥得更紧。

“今天真是好日子，他乡遇故知！走，我的陋室就在附近，老同学赏个脸，到我家去坐坐……”何高仍是何高，那么地爽快仗义，他的右手拍着凌一云的肩膀，友善地笑着。凌一云只觉得自己皱巴巴的衣服上飞起一阵尘土，恨不得找个地洞钻进去，他只能拎着他的全部家当——一个又破又脏的小旅行包，默默地跟在后面。

目 录

目 录

第一周 激情燃烧的岁月	(1)
1. 失败的凌一云	(1)
2. 获得新生	(3)
3. 拥抱激情	(4)
4. 如何长久地保持激情	(7)
第二周 坚定目标向前冲	(10)
5. 成功的榜样	(10)
6. 凌一云的目标	(12)
7. 实践百万佣金的目标	(14)
第三周 真诚赢得信任	(17)
8. 不要隐瞒商品的缺陷	(17)
9. 你诚实吗?	(19)
10. 车与玫瑰花	(22)
第四周 第一印象	(25)
11. 先推销自己	(25)
12. 从顾客的骄傲开始	(27)
13. 成功之后不忘形	(29)
第五周 顾客就是大人物	(33)
14. 眼里只有顾客	(33)
15. 拉一个大人物名单	(35)

16. 殷勤到最后	(38)
第六周 时间管理法则	(40)
17. 早起的鸟儿有虫吃	(40)
18. 创造财富的自我管理	(43)
19. 更有效率地工作	(45)
第七周 猫捉老鼠	(47)
20. 主动出击	(47)
21. 二选一逼上梁山	(49)
22. 掌握实质控制权	(51)
第八周 与狼共舞	(54)
23. 从让顾客说“是”开始	(54)
24. 征服傲慢	(56)
25. 鞭子与胡萝卜	(57)
第九周 勇于向自我挑战	(61)
26. 跳槽又何妨	(61)
27. 初涉保险业	(63)
28. 一切从头开始	(65)
第十周 投客户之所好	(68)
29. 问鱼儿爱吃什么	(68)
30. 开启客户的心动钮	(70)
31. 推销“梦”的事业	(72)
第十一周 眼观六路，耳听八方	(76)
32. 追踪客户的雷达	(76)
33. 用客户的逻辑征服客户	(79)

34. 整理信息宝库	(82)
第十二周 买卖与情义同在	(85)
35. 推销员应具有爱心	(85)
36. 把关系做在前面	(86)
37. 辞别时的风度	(88)
第十三周 似是故人来	(91)
38. 让客户产生认同感	(91)
39. 微笑的魅力	(93)
40. 叫出顾客的大名	(96)
第十四周 到有鱼的地方钓鱼	(100)
41. 准客户尽在联谊活动中	(100)
42. 短信连接你我他	(103)
43. 介绍式推销术	(105)
第十五周 电话推销的秘诀	(109)
44. 最有价值的客户探寻	(109)
45. 做充分的准备	(110)
46. 让面谈成为必要	(112)
第十六周 故事推销的魔法	(116)
47. 引导客户的需要	(116)
48. 帮助客户作决定	(119)
49. 加强故事的效果	(121)
第十七周 “说”的技巧	(124)
50. 创造有说服力的声音	(124)
51. 使用客户的语言交谈	(127)

52. 学会欣赏与夸赞客户	(129)
第十八周 “听” 的艺术	(132)
53. 沉默中也有艺术	(132)
54. 不要喋喋不休	(134)
55. 训练自己闭嘴聆听	(137)
第十九周 不妨幽他一默	(140)
56. 幽默的魔力	(140)
57. 并非百无禁忌	(141)
第二十周 为客户创造需求	(144)
58. 您现在就需要它	(144)
59. 推销的白金法则	(148)
第二十一周 巧妙的提问技术	(152)
60. 凡事问个“为什么”	(152)
61. 水落石出法	(154)
62. 还有其他原因吗?	(156)
第二十二周 抛砖引玉巧帮忙	(160)
63. 助人为快乐之本	(160)
64. 赢得他人信任的快捷方法	(162)
65. 有创意地做媒	(164)
第二十三周 不露痕迹巧竞争	(166)
66. 称赞竞争对手	(166)
67. 掌握对手情况	(168)
68. 利用客户的表扬	(171)

第二十四周 知识显威力	(175)
69. 15 分钟推销 1000 万	(175)
70. 与会计师事务所合作	(178)
71. 随时调用知识内存	(180)
第二十五周 有进有退	(183)
72. 进则一次成交	(183)
73. 以退为进	(185)
74. 疑则退	(187)
第二十六周 成败在此一刻	(190)
75. 妙用推销结语	(190)
76. 多等 1 分钟	(193)
77. 门把成交法	(196)
第二十七周 成交之后的推销	(198)
78. 真正的推销永远不会结束	(198)
79. 巩固成交的技巧	(200)
80. 创造永久客户	(204)
第二十八周 推销爱和利益	(206)
81. 激发保险的无形价值	(206)
82. 保险买“万一”	(208)
83. 保险也是投资	(210)
第二十九周 事业重于金钱	(213)
84. 成立保险代理公司	(213)
85. 进军团体保险	(215)
86. 边缘产品保证盈利	(217)

第三十周 把成功变成习惯	(219)
87. 3 条最凝炼的推销技巧	(219)
88. 成功就是简单的事情重复去做	(221)
89. 养成成功的习惯	(222)

第一周

激情燃烧的岁月

1. 失败的凌一云

许多年后的凌一云，坐在自己宽敞明亮的办公室里，回想起那一幕，仍觉得鼻头发酸。

那时的凌一云真不知道，如果自己不遇到何高，今后该怎么办……

落魄的凌一云只能用一个字来形容——“惨”。当时凌一云浑身上下只有41块钱，而他已经在北京的街头流浪了3天，饿了就啃个馒头，困了就在地下通道合会儿眼，而剩下的钱，连买张回四川老家的火车票也不够。

28岁的凌一云不甘心，都说北京是天堂，淘金者的天堂，为什么对我来说却是地狱呢？饥寒交迫的凌一云真是有点心灰意冷了，为什么要来北京，来北京能做什么呢？想起从四川到北京万里长征似的旅途艰辛，想起以前四川老家那个虽然破小，却也能挡风遮雨的小窝，想起了年迈的父母亲，凌一云不禁泪如雨下……

“那你为什么要来北京，什么事情让你突发奇想做出这个决定？”那晚，在凌一云风卷残云、狼吞虎咽地吃了一顿可口的晚餐后，坐在舒适的沙发里，何高不禁好奇地问，“我听说你在四川老家开着一辆小货车搞运输，日子应该还不错吧？”

凌一云犹豫了一下，然后答道：“只是勉勉强强混口饭吃，现在生意越来越不好做，我的小货车是倒了好多次手，早该报销的车了，没有钱换新车，客户都嫌我的车没有安全保障……”

何高向后直了直身子，仔细打量着眼前这张年轻、黝黑的面孔。

他的衣服上隐约可以闻到故乡泥土的味道，他的神情也过早地被生活加进了苦涩，他的眼神迷茫地瞪着前方。“那你……”

“是的，我想出人头地，我想成功，赚大钱！”凌一云的神态里多了一些坚定。

何高笑了，笑凌一云的莽撞：“日子过得平平安安就好，你看，就物质上的富有来说，我和外面的乞丐只有一点不同：乞丐想的是下一顿饭，而我想的是最后一顿饭。老同学，不要一心只想发财，不要受金钱的奴役。”

凌一云仍然固执己见：“但是没有钱，什么也做不了。谁能一文不名而心平气和？谁能腹中空空而快乐幸福？不能养家糊口，丰衣足食，怎能让人感受到爱的关怀？你自己不也说过，能带给人快乐的财富便是美好的。那么，我要成为一个有钱人有什么不好？

“只有沙漠里的和尚，才适合过苦日子。因为他们只需养活自己，除了神以外，不用讨好别人。可是我不同，对我来说，贫穷只意味着无能无志，而我并非这样不中用的人！”

何高皱了皱眉头：“老同学，你受了什么刺激，还是心里有秘密？”

凌一云那被太阳晒得黑黑的面庞，掩盖不住突然泛起的红晕：“你还记得老杜家吗，老杜家的女儿？她……她……”

“喔，喔，现在说实话了，不是什么大道理，是爱情让我们的小司机变成伟大的勇士，要向全世界挑战了。老杜家非常有钱，他能让自己的女儿和一个开货车的穷小子在一起吗？决不可能！如果是一个年轻有为的有钱人，嗯，那又另当别论了。好小伙子，那你打算如何开始干呢？”

凌一云的眼神黯淡下来，他开始使劲地搓着衣角：“说实在的，我所有的方法都用遍了，我失败了，我真是不知道该怎么样好……”

何高笑了：“老同学，你真是够英勇，什么也没打算，就放弃一切地闯这独木桥了！”

“也许我能帮你，你听说过没有，一个人要想从贫穷变为富有，最有机会的方法就是——去做一名推销员。”

“推销员……，”凌一云思忖片刻，说道，“可是我没有做过，我什

么也不会，我能行吗？”

何高信心十足地盯着他答道：“谁说没做过，我们中学的时候不还一起卖过袜子吗？别人能行，为什么我们不行！我当初入行的时候，就是这样为自己打气的。现在你看，嗯，这是我的名片。”

凌一云双手接过这张印刷精美的卡片——“何高，汽车销售部经理”，烫金的字熠熠生光。凌一云不禁诧异：“你当初在大学学的是地质呀？”

何高嘴角扯动了一下，苦笑道：“我还记得你当时因为家里没钱被迫辍学，对考上大学的我是何其羡慕。可我来了北京才知道，地质到底学的是什麼……太苦太累钱又少，我改行了！哈哈，实话告诉你，大学毕业后，我也是两手空空开始做推销员的，现在总算有了今天的成就。”

“相信我，干吧，我可以助你一臂之力，让你开创自己的事业！”

凌一云感激地抓住何高的手：“老同学，你永远是我的榜样，我真不知道怎样报答你才好！”

何高挣脱了凌一云的手：“先别谢我，我能给你的帮助微如尘埃，最重要的，还是要靠你自己持之以恒的努力。”

……

凌一云冥冥中有种感觉——自己的命运在这一刻开始转折！

2. 获得新生

一位心理学家作过这么一项有关“态度”的调查。他正好找到了正在砌墙的三个瓦匠。他问第一个瓦匠：“请问你在干什么？”“笨蛋！我在砌墙——一件无聊、繁重的工作！你干嘛问这么傻的问题！”

他向第二位问同样的问题，那人头也不抬地回答说：“我做的是一天100元的工作，不足以养家糊口！”

他向第三位问同样的问题。那人挺直腰，微笑着说：“先生，我正建造一座美丽的大教堂！希望完工时，你来欣赏。”

凌一云一辈子都不会忘记何高给他讲的这个故事，也是他开始推

销课程的第一步——记住，态度决定一切。有一句俗话说：“你认为事情将如何，就会如何。”推销工作也犹如砌墙，做同样的工作，不同的人态度却完全不同。你认为推销是在做苦工，或是连养家糊口都难，那你是不会成功的，一辈子只能做一个平平庸庸的推销员。不，推销是勇敢者的游戏！一个成功的推销员要真正地把推销当作自己的事业去做，拥有一个健康、自信的心态，更重要的是要投入百分百的激情，相信自己。是的，我正在“建造一座美丽的大教堂”！

当天晚上，凌一云躺在床上左思右想，辗转难眠。他回想自己过去那许多年，在四川老家，每天开着小货车在街上转悠，辛辛苦苦，平均挣不到10块钱。就是这种沉闷的生活把生活的激情活活扼杀了，无论做什么都不起色，无论做什么都被一种莫名其妙、复杂难言的恐惧感控制着。他终于明白了：正是这种恶习毁了他以前的工作。要不然，与他同样起步跑运输的人，为何就能3年换3辆车，车越换越好，最后有了自己小规模运输队伍，而自己却一事无成，每天都还得为三餐发愁呢！他决定：用全部的热情来从事推销工作。正是这一决定，改变了他一生的命运。

第二天，旭日高升。何高领他去了一家正在招聘推销员的汽车销售公司参加面试，很快，他被录用了，参加了推销员的初级课程，并以优异的成绩取得了推销员的上岗资格证书。从此以后，凌一云真正开始了推销生涯。“激情”，在他的推销工作中神奇般地发生作用。

3. 拥抱激情

28岁，身高只有160厘米，体重55千克，又瘦又小，其貌不扬的凌一云开始了第一天的推销生活。恰逢车展期间，公司对他委以重任，派他去车展现场推销。

当时，凌一云下定决心要在工作中充满激情。整整一天，凌一云没有让自己停下来一刻，他不停地、耐心地、热情地向参观者讲解车子的性能、技术指标、流水造型等等。他的热情很快征服了听众，越来越多的人聚集到他的身边。