

成功学大师
马登
教你如何成为
伟大的推销员
★★★★★

[美] 奥里森·斯威特·马登◎著 金闻羽◎译

世界上最伟大的 推销员

成功学大师的鼎力之作
风靡全球的推销至尊

★打造一流推销员的培训宝典

★培养销售精英的经典课程



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

经典藏书

世界上最伟大的

推销员

成功学大师的能力之作

风靡全球的推销圣经

成功学——哈佛商学院MBA必修课

成功学大师的巅峰之作

世界上最伟大的 推销员

[美] 奥里森·斯威特·马登 ◎著
金闻羽 ◎译

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

世界上最伟大的推销员 / (美) 马登著 ; 金闻羽译

— 北京 : 人民邮电出版社, 2014. 6

(新经典藏书馆)

ISBN 978-7-115-35423-5

I. ①世… II. ①马… ②金… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第077773号

内 容 提 要

推销工作看似简单, 实则不然。哪些素质可以帮助推销员成功推销呢? 本书围绕该问题全面论述了一名优秀的推销员需要具备的素质, 其中包括: 语言艺术、引起他人注意的方法、给客户提建议的方法、寻找客户的方法、热情在推销工作中的重要性, 以及推销员应对挫折的方法等多个方面。此外, 本书涉猎交际能力、礼仪、培养良好积极的心态等诸多提升自我能力的话题, 因此也可作为任何一名有理想有抱负之人的励志书。

◆ 著 [美] 奥里森·斯威特·马登

译 金闻羽

责任编辑 李士振

责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京鑫丰华彩印有限公司印刷

◆ 开本: 700×1000 1/16

印张: 18

2014年6月第1版

字数: 178千字

2014年6月北京第1次印刷

定价: 45.80元

读者服务热线: (010)81055296 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第0021号



美国成功学鼻祖奥里森·马登一生著书60余部，激励了无数年轻人奋起，获得了成功。在马登的所有著作中，本书是献给伟大的推销员的励志书籍。马登认为，作为一个推销员，不仅仅需要具备科学的推销技巧，还应该具备良好的职业道德素质。他从推销员应该具备的素质，如何引起他人注意，如何给客户建议，如何寻找客户，推销中如何保持热情，以及如何面对挫折等方面，提出了全面而系统的培训计划。

本书将成功学的原理和法则与推销术的训练有机地结合在一起，从而从根本上改变一个人的思想、品质和行为等多方面。因此，通过阅读本书，读者不仅能够获得全面而系统的推销知识，而且能够全方位提升自己的

能力。另外，本书可供销售人员阅读，提升自我，也可以作为企业培训的理论课程参考书，还可以作为普通读者的励志书籍。

本书一经出版就得到社会各界的认可，并被各行各业作为员工培训的理论基础，而且许多销售人员也如饥似渴地学习、研究本书，期望得到自我提高。

另外，本书一经出版，就收到了各方来信，信中纷纷赞扬作者为社会，为整个商界又做出了巨大的贡献。此外，本书已多次再版。即使在销售类书籍铺天盖地的今天，本书仍然是畅销书籍，始终受到众多人士的青睐。



Contents 目录

第一章

优秀的推销员 /1

第二章

推销员培训课堂 /7

第三章

最重要的推销课程 /15

第四章

给客户留下良好印象 /23

第五章

推销中的谈话艺术 /33

第六章

接近客户和自我表达的技能 /39

第七章

推销中的说话能力 /45

第八章

如何引起他人注意 /51

第九章

机智地争取客户 /57

第十章

正确估量潜在顾客 /71

第十一章

暗示的伟大作用 /81

第十二章

美好的期待产生的力量 /89

第十三章

说服客户的策略 /97

第十四章

推销=帮助客户购买 /105

第十五章

结束交易，当断则断 /115

第十六章

最伟大的推销术——热情 /123

第十七章

顾客感受首当其冲 /131

第十八章

应对客户拒绝的方法 /137

第十九章

推销员的素质课堂 /145

第二十章

着装，推销不可缺少的法宝 /151

第二十一章

寻找客户，策略很关键 /159

第二十二章

遭遇挫折要勇于应对 /167

第二十三章

直面客户拒绝 /175

第二十四章

全面了解你推销的产品 /187

第二十五章

推销员和销售经理 /195

第二十六章

交际，推销中不能少 /201

第二十七章

品格就是成功的资本 /217

第二十八章

坚强的毅力作用大 /223

第二十九章

保持健康的体魄 /235

附录

推销指南 /255



第一章

优秀的推销员



培养各方面的能力，
运用一切对自身有利的帮助来提高自己的掌控能力。
世界往往听命于有意志力的人。



亨利·沃德·比彻在到达普利茅斯教堂之后不久，收到一封来自西部教区的信，来信要求他派一位新牧师过去。信中还描述了他们需要的牧师类型，并且结尾处这样写道：“请务必派一位会游泳的牧师。我们的上一任牧师在去访问教区居民的路上，因过河时不会游泳被淹死了。”

在现代社会里，各行各业都需要一种人——一个在各方面都“会游泳的人”。一个“会游泳”的推销员也就会推销东西，就能走出去做生意，能给加西亚送信，能带回订单，能“贩运商品”。

如今，整个商界都在寻求会推销东西的人。各个生产和制造行业都在寻找能够推销产品的人。优秀的推销员是最紧缺的人才，而且一位优秀的推销员失业的可能性也非常小。

不久之前，就有两家公司为了一位推销员打起了官司。这位推销员到另外一家公司工作的时候，把原来的客户带到了现在这家公司。而先前的公司坚称他没有权利这样做，因为他跟公司之间签有协议。

尽管找工作的人非常多，但是我们却看到这样一种情形：雇主们都在寻找会“推销东西”的人——一个不论外界条件是否有利、经济是否萧条、是否存在阻碍因素，都能够将产品推销出去的人。所有的雇主都

在寻找一位能够在任何条件下都能将产品推销出去的人。

倘若推销员只是等待订单到来，那么他就不具备任何推销术。他只是是一个订单的接受者，而不是一名推销员。商界需要一位有活力、有首创精神，以及有勇气和决心走出去做生意的人。

无需证明大家也知道，如果想成为一名优秀的推销员或者在其他行业取得成功，那就有必要参加培训。然而，几个世纪以来，人们已经被迫接受了从“错误中学习”，以及随时随地通过挫折对工作有一些了解的观点，因此他们对用健全而科学的方法进行培训的做法一直抱有某些偏见。此外，过去工人和商人都被看做下层阶级，并且认为他们有别于贵族和有学识的人，所以很少有人关注他们的需要。如果一个人被认为天生具有推销或者经商的资质，那么他就会被看做是一个全才。

今天，许多人被推销带来的高收入所吸引，希望成为一名推销员，但是同时，他们又担心自己不具备推销的天分，不能在推销界取得成功。

诚然，有些人天生具备音乐或者艺术方面的天分，有些人生来就会推销自己的智力或者商品。有些人确实天赋比较高，不过在今天看来，

在艺术、体育或者商业方面没有受过训练的人与受过训练的人一样优秀的观点是错误的，而且这种观点始终都是错误的。

人类一直都在改造大自然，或者你也可以认为，人类一直都在让大自然变得更加美丽。纽约的中央公园之所以变得比以往更加美丽，是因为园林美化师一直都在进行美化；农民之所以能够得到更好的收成，是因为他们听从了化学家的建议——化学家告诉他们如何让土壤变得更加肥沃；特拉华河和大运河之所以易于通航，是因为工程师移走了大自然安置在那里的障碍；科罗拉多州的干旱之地之所以得到缓解，是因为土木工程师的精湛技艺让灌溉变得容易了；园艺家通过嫁接和修剪来改造大自然；科学家利用外科上的防腐方法来保存尸体；发明家向大自然展示了电如何被广泛使用……

让我们停止自我欺骗吧。我们需要学习，无论从事哪种职业，我们都需要进行培训。通过培训，人们可以克服自身的缺点，同时会将天生的资质培养成杰出的能力，在今天，每个年轻人都能够接受到这种培训了。不管你具备哪方面的天赋，如果你希望得到最佳的结果，那么就一定要接受一种相应的培训。

未进行过训练的人可能偶尔会成功，因为他具有这方面的天分并且

在无意识的状态下运用了正确的方法。但是，进行过培训的人会不断成功，因为他一直在坚持运用正确的方法。

商人原本应该成功，可是他却失败了，这时他不会再将失败归因于“运气不好”，而是归因于忽视了科学的销售术。

“天生的”推销员不再像以前那样广受欢迎，商业正在成为一种科学。任何诚实、认真、有决心的年轻人，只要愿意付出一些代价，就能够成为这方面的专家。

在今天这个时代，如果你想要得到订单，那应该依靠科学的推销术，而不是运气。



第二章

推销员培训课堂

