

乔·吉拉德每天在想的10个问题



陈安迪 编著

销售技巧

成分

终身

保质期

26.00

单价(元/本)

成功

目标

世界上最伟大的推销员

任何一个有梦想的推销员，没有理由不读乔·吉拉德！



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE

01. 世界第一名都在想什么，做什么？
02. 到哪儿钓鱼？什么地方鱼最多？
03. 1分钟之内做什么事情最有生产力？
04. 什么样的推销才是完美无瑕令人难忘的？
05. 我的服务跟其他推销员有什么不同？
06. 关键时刻做什么才能迅速成交？
07. 怎样推销才能比昨天销售多一点儿？
08. 客户最关心的利益关键点是什么？
09. 怎样把自己打造成攻无不克的推销巨人？
10. 怎样做才能成为客户的免费私人秘书？

**在本书中，
除了乔·吉拉德每天在想的10个问题，
您还可以读到**

- 安德鲁·卡内基成为世界富豪之前做了什么
- 拳王阿里凭什么争霸世界
- 美国前总统克林顿的10 000张资料卡
- 戴尔公司的“24-7”工作理念
- 迈克尔·乔丹为什么是最伟大的篮球明星
- 齐藤竹之助如何成为日本首席推销员
- 潜能大师安东尼·罗宾怎样发掘顾客
- 原一平怎样练就39种笑容
- 哈维·麦凯66个最重要的客户背景资料



定价：26.00元

世界上最伟大的推销员
乔·吉拉德
每天在想的10个问题

陈安迪 编著

图书在版编目(CIP)数据

乔·吉拉德每天在想的10个问题 / 陈安迪编著. —哈尔滨: 哈尔滨出版社, 2010.10

ISBN 978-7-5484-0231-2

I. ①乔… II. ①陈… III. ①推销—通俗读物 IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第126205号

书 名: 乔·吉拉德每天在想的10个问题

作 者: 陈安迪 编著

责任编辑: 陈春林 李金秋

责任审校: 陈大霞

版式设计: 张文艺

封面设计: 异一设计

出版发行: 哈尔滨出版社 (Harbin Publishing House)

社 址: 哈尔滨市香坊区泰山路82-9号 邮编: 150090

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市昌平前进印刷厂

网 址: www.hrbcbbs.com www.mifengniao.com

E-mail: hrbcbbs@yeah.net

编辑版权热线: (0451) 87900272 87900273

邮购热线: (0451) 87900345 87900299 87900220 (传真) 或登录蜜蜂鸟网站购买

销售热线: (0451) 87900201 87900202 87900203

开 本: 787×1092 1/16 印张: 13.5 字数: 180千字

版 次: 2010年10月第1版

印 次: 2010年10月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5484-0231-2

定 价: 26.00元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社印制部联系调换。服务热线: (0451) 87900278

本社法律顾问: 黑龙江佳鹏律师事务所

目 录

c o n t e n t s

第1个问题 世界第一名都在想什么、做什么，怎样才能超过他们？

1. 什么信念使乔·吉拉德38岁成为世界头号推销员 002
2. 安德鲁·卡内基在成为世界富豪之前做了什么 003
3. 拳王阿里凭什么争霸世界 005
4. 推销之神原一平为什么连续15年推销业绩全国第一 008
5. 玫琳凯化妆品公司每年零售20000000000美元的秘密 009
6. 乔·吉拉德衣领上佩戴什么样的别针 011
7. 安东尼·罗宾每小时的演讲费为什么高达几万美金 013
8. 乔·吉拉德每天练习的七个基本动作 014

第2个问题 到哪儿钓鱼，什么地方鱼最多？

1. 贴在乔·吉拉德办公室门上的箴言 018
2. 美国前总统克林顿的10000张资料卡 019
3. 乔·吉拉德250推销定律 021
4. 什么样的潜在顾客符合购买条件 022
5. 10在什么情况下比100大 024



- 6. 一句问话使你成为推销高手 025
- 7. 3A级准客户的七项特质 027
- 8. 乔·吉拉德成功介绍十大步骤 030

第3个问题？一分钟之内做什么事情最有生产力？

- 1. 第一句推销词应该注意的六个问题 034
- 2. 价值10000000美元的三句话 035
- 3. 乔·吉拉德有效利用时间的六个原则 036
- 4. 推销员A为什么比推销员B优秀 038
- 5. 乔·吉拉德怎样打电话 040
- 6. 寻找客户抗拒理由的小技巧 042
- 7. 八个催熟剂主动引导客户作决定 043
- 8. 熟练运用三个问题快速成交 045
- 9. 推销高手具备的七项特质 047
- 10. 怎样做客户不会跟你讨价还价 049
- 11. 乔·吉拉德怎样使用二选一法 050

第4个问题？什么样的推销才是完美无瑕令人难忘的？

- 1. 乔·吉拉德用什么方法培养顾客的忠诚度 056
- 2. 从推销员到行家的十个专项训练 057
- 3. 有效推销的TDPPR公式 060
- 4. 乔·吉拉德初访客户前作哪些准备 062
- 5. 成功介绍产品三点式 064
- 6. 乔·吉拉德怎样接电话 067

- 7. 什么样的服务才算完美 069
- 8. 戴尔公司的“24-7”工作理念 070

第5个问题

我的服务跟其他推销员有什么不同？

- 1. 乔·吉拉德一年寄出的168 000张卡片 076
- 2. 用什么好办法能把客户逗乐 077
- 3. 自动电话转接和人工转接有什么区别 079
- 4. 迈克尔·乔丹为什么是最伟大的篮球明星 080
- 5. 乔·吉拉德怎样消除客户的抗拒感 081
- 6. 算算你卖的产品到底有多少个好处 082
- 7. 巧妙答复客户反对理由的12个原则 084
- 8. 如何用信函来传达感激和敬意 087

第6个问题

关键时刻做什么才能迅速成交？

- 1. 为什么全世界很多影迷歌迷都爱喝百事可乐 092
- 2. 客户成交信号三点式 093
- 3. 乔·吉拉德如何用汽车“绑架”客户 095
- 4. 快乐至上的假设成交法 097
- 5. 条列式推销说明清单 098
- 6. 神奇的七加一法则 100
- 7. 如何对待你的竞争对手 101
- 8. 怎样用合一架构法说服客户 103
- 9. 客户跟推销员还价的12种动机 106
- 10. 乔·吉拉德遇到“我会考虑一下”怎么办 109



第7个问题 怎样推销才能比昨天多销售一点？

1. 乔·吉拉德怎样用切蛋糕的方法作推销 116
2. 推销员着装依据什么样的标准 118
3. 乔·吉拉德为什么和肖像画谈心 120
4. 齐藤竹之助如何成为全日本销售业绩第一名 122
5. 优秀推销员需要养成哪些习惯 123
6. 客户对推销员最大的抱怨是什么 125
7. 催眠式销售：让客户对你万分信任 126
8. 乔·吉拉德对成功的定义 128
9. 乔·吉拉德怎样增加每次的销售额 130
10. 如何赢得老练客户的尊敬 131

第8个问题 客户最关心的利益关键点是什么？

1. 客户最想问的七个问题 136
2. 客户对推销员言行举止的25种期望 138
3. 客户异议背后的七种潜在要求 141
4. 什么是客户心中的“樱桃树” 143
5. NEADS聊天模式 145
6. 乔·吉拉德为什么穿哈里·罗斯曼店的衣服 147
7. 客户最想听哪些话 149
8. 如何让客户陶醉在你的产品中 151
9. 潜能大师安东尼·罗宾怎样发掘顾客见证 154

第9个问题？怎样把自己打造成攻无不克的推销巨人？

1. 60%的顾客成交前会拒绝四次 158
2. 保险教父弗兰克·贝特格的忠告 160
3. 与客户初次见面怎样赞美最恰当 161
4. 乔·吉拉德处理拒绝的14个法则 163
5. 乔·吉拉德怎样推销自己 166
6. 当你发现自己情绪不好时怎么办 168
7. 成功者必备的16项人格特质 169
8. 推销活动中的80/20法则 171
9. 推销员的头等大事是什么 173
10. 原一平怎样练就338种笑容 175

第10个问题？怎样做才能成为客户的免费私人秘书？

1. 哈维·麦凯66个最重要的客户背景资料 180
2. 怎样让你的客户有面子 184
3. 乔·吉拉德怎样倾听客户的意见 186
4. 四种让客户快速接纳你的方法 188
5. 玫琳凯给推销员的忠告 191
6. 怎样做好客户的私人秘书 193
7. 推销员要掌握的六种最新资讯 194
8. 医生与推销员的三个区别 196
9. 乔·吉拉德怎样买保险 198
10. 乔·吉拉德给所有推销员的建议 199

第1个问题

世界第一名都在想什么、做什么，
怎样才能超过他们？



1. 什么信念使乔·吉拉德38岁 成为世界头号推销员

乔·吉拉德每天都回想着他的父亲曾经对他所说的那句话：“乔，瞧你那样儿，将来绝不会有出息。”为了证明自己，他坚定着“做给他看看”的信念。38岁的时候，乔·吉拉德终于成为了世界上的头号推销员，而他也突然觉得自己多年来哪里是在向顾客销售，简直就是在对着想象中的父亲费尽心血地推销着每一辆汽车。

他还经常从公司的业务通讯和一些贸易杂志上留心搜集那些极为优秀的汽车推销员的照片，尤其是那些打破销售纪录的人，并把这些照片钉在自己办公室的墙上，每日激励自己超越他们的纪录。他也逐渐超越了那些出色的推销员。首先是在自己工作的汽车行，接着是所在城市，然后是整个地区，最后是全美乃至全世界。没有一个人知道他如此成功的秘诀，因为他始终在向自己幻想中的竞争对手推销每一辆汽车。

进步的动力来自于竞争，因为在竞争的过程中，彼此要求比对方更好，无形当中就让自己有了更快的进步。所以，设定竞争对手不是为了超越他，而是以他为标准，快速地提升自己。竞争对手最好是你公司或行业中的顶尖人才。

世界首席推销员齐藤竹之助，手里总是拿着一本弗兰克·贝特格写的《我是如何在销售外交上获得成功的》，不断研究弗兰克·贝特格的推销经验和方法，并发誓要与贝特格争个高低。

乔·甘道夫在酒会上遇到保险泰斗班·费德文并向他提出挑战说：“总有一天我要破你的纪录。”

奥运会短跑冠军迈克尔·约翰逊曾经说过：“如果你没有强劲对手的

话，就很难有进步。”这就是他花了十年时间，超越了他的竞争对手，打破世界纪录的成功秘诀。

乔·吉拉德每天早晨起来，第一个要问自己的问题就是：

“世界第一名都在想什么、做什么，怎样学习并超过他们？”

世界上很多运动员，当他们努力了好几年，获得了世界冠军后，往往都销声匿迹了。因为他们失去了竞争的对手。你一定要设立一个第一名的竞争对手，然后在向他学习的过程中设法赶上他——这是一种良性的竞争，这会帮助你突飞猛进。所以，你的目标就是要超越强有力的竞争对手，让自己成为世界第一名，成为行业的顶尖高手。

2. 安德鲁·卡内基在成为 世界富豪之前做了什么

成功是可以复制的，那么原一平、柴田和子、班·费德文、乔·吉拉德这些顶尖高手，当然也可以复制。复制的方法就是：模仿，模仿他们的习惯，模仿他们的思维方式，模仿他们解决问题的能力，模仿他们面对困难的态度。如果你想的、做的和他们都一样，那么，你同样会得到和他们相同的结果。

NLP(神经语言程序学)的发明人约翰·葛瑞德和理查德·班德勒曾进行过一项模仿他人的研究，对象是那些在很多方面都很有成就的人。他们对当代最伟大的催眠大师艾瑞克森、杰出的家庭医师萨提尔女士和人类学家贝特森三人进行了模仿。例如，葛瑞德和班德勒二人发现萨提尔能轻易地建立人际关系，可其他同行却不行。所以，他们找出她特有的模式也教导学生运用。即使他们没有任何执业经验，但也能做出与萨提尔相比毫不



逊色的成绩来。他们播下相同的种子，收获也相同。模仿他们三人归结出基本模式的经验，帮助葛瑞德和班德勒也建立了自己的模式并传授了出去。这些模仿就是我们现在所熟知的NLP。模仿是通往卓越的捷径，也就是说如果你看见某个人做出令你羡慕的成就，那么你只要找出一种方式去模仿他，分毫不差地学习他运用脑子和身体的方法，你也就能够做出与他相同的成就。

种瓜得瓜，种豆得豆。就好像有人能够临危不乱，如果我们学习他处事的观点和做法，我们就能比以前更沉着。如果有一对夫妇在结婚二十五年后，依然伉俪情深，我们就可以从他们的生活中找出他们的相处之道，并运用在自己的婚姻里，也能得到相同的结果。

钢铁大王安德鲁·卡内基经常模仿洛克菲勒、摩根和其他金融巨子，留意他们的一举一动，研究他们的信念，模仿他们的做法和行为，终于使自己成为世界富豪。

找一个世界顶尖高手，然后研究他、模仿他。原一平每天早上五点起床，那你也要五点起床；原一平一天要拜访15位客户，不拜访完绝不回家，那你一定也要拜访15位客户；原一平在遇到极度的困境时就大喊：“我原一平是独一无二的，我是绝不屈服的，我一定可以成功。”那你也可照做；原一平敢于找三菱集团的董事长这样的大人物作介绍，那你也要敢于找这样的大人物来作你的产品介绍；原一平每周末都到图书馆学习，大量阅读，增长见识，那你也要像他一样不断学习，不断成长。

比你的榜样在各方面更努力，你一定会成功。

如果你想让自己变得比较自信和具有行动力，那么你就模仿那些具有自信和行动力的人。模仿他们的生理状态，改变自己的动作、姿势、手势、讲话的速度及强度。当你不断重复那些肢体动作及讲话方式之后，慢慢就会形成一种惯性，而这种外在的转变很快就会影响你的神经系统，创造出积极正面的情绪反应或心境，进而你就会变得自信和具有行动力。当然，你也可以模仿那些快乐、幽默的人，同时让自己也变得快乐幽默。

乔·吉拉德说：“如果你想提升销售业绩，那你也可透过模仿而快速得

到想要的结果。”

首先，找出公司内业绩最优秀的推销员，了解他们在销售的过程中所抱持的是什么样的信念。他对推销工作的看法如何？推销是否能带给他成就感与快乐感？他如何面对客户的拒绝？他是如何调整自己的心态？如何与客户成交？如何给客户提供服务？他有哪些成功的习惯？这些习惯又是如何养成的？……

其次，仔细观察卓越推销员的身体动作。他们如何与客户沟通？他们的姿势如何？手脚之间如何配合？他如何开始表达、寒暄？如何导入产品的说明示范？他们的头怎么摆？手足的姿势如何？是如何变化的？变化的时候又如何维持平衡？推销道具如何成为身体的一部分，帮助他进行比较、说服、成交？……

第三，这些推销员在接触客户时的心理策略如何？心理建设如何？值得深入地去挖掘。

譬如，如何与客户培养融洽的气氛、赢得他的信任、化解异议，然后成功签订合同？

模仿成功者是使你成功最快的方法。

3. 拳王阿里凭什么争霸世界

乔·吉拉德在推销过程中频繁自我暗示。这个方法，他是跟拳王穆罕默德·阿里学来的。

拳王穆罕默德·阿里是靠想象练习来赢得冠军的典范。在上锁的房间、在拳击场、在电视摄影机前，甚至在所有媒体的介绍中，阿里都向全部的人宣称：我是世界上最伟大的拳击手！起初，当他向大家吟诵孩子的



诗歌“我要像蝴蝶般飞翔，我要像蜜蜂般螫人，我将打他五拳，他从来没有活过”时，引来许多人的嘲笑。当他登上冠军宝座后，人们停止讥笑后悟出了自我暗示对于这位拳王成功的重要性。

巴哈可以称得上是美国人寿保险业界的奇才了。他在加入保险业后第一年业绩超过300万美元，后来他成为年业绩超过500万美元的第一人。他20年来累计的保额业绩高达2.5亿美元，根据20年的保险推销经验，他写了一本名为《我如何卖出二亿五千万的人寿保险》的畅销书。

巴哈在进行推销工作之前，总是用下面的话不断暗示自己、鼓励自己：

今天我推销产品，将使买者受惠，对方所获得的利益比我推销所得的利益还要多。

如果我没有将产品推销出去，工厂就要停工。

我的推销创造了许多就业的机会，惠泽了自己和别人。

我必须跟许多人交谈。

交谈是有趣的，做有趣的事，又有钱赚，何乐而不为呢？

世界上只有懂得如何推销的人才能赚大钱。我的推销技巧愈高明，收入就愈多。

怎样自我确认呢？自我确认就是每天对着镜子自言自语，告诉自己：“我是最棒的，我是最优秀的，我一定可以成功！”假如你想让自己的收入增加，你就对自己说：“我的业绩不断提升，我的收入不断增加，我会越来越富有。”假如你想让自己更快乐，你就说一些“我非常兴奋、快乐、幸福”等等这方面暗示自己的词语。

很多医学研究证明，当人的大脑在思考一件事情的时候，就会很快发出一种脑磁波，这时脑磁波发出来的频率可以吸引他所想到的人和想要得到的事物。

自我确认的神奇功效是已经被科学证实了的方法。你可以试试看，当你不断地自我确认一件事情时，大脑所发出来的频率跟平常是不一样的，这就好比我们在想一个人——两三年没见面了，突然你想他，他就打电话

给你；而你不想他，他就不会出现。相信很多人都有这样的经历，其实这是一样的道理。

《世界上最伟大的推销员》中那十篇脍炙人口、智慧隽永的羊皮卷，让全世界成千上万的商界人士受益。这些人每天早晚诵读三遍，据说持续诵读这十卷羊皮卷，一年后，你就会发生脱胎换骨般的改变。事实上，这就是自我确认的方法。

你在推销时，不妨准备一些上面写有自我暗示语的卡片，以备随时拿出来默念。一旦你开始改变自己的生理状态，你很快就会发现自已变得乐观、自信并充满活力。那些自我确认的话，只要输入到我们的潜意识当中，就会立刻奏效。

乔·吉拉德关于自我确认的11句话：

1. 我喜欢我自己，我热爱我自己。
2. 我是全世界最顶尖的人，我是全世界最有魅力的人！
3. 我能在任何时间、任何地点推销任何产品给任何人。
4. 凡事立即行动。
5. 凡事我决定要做就一定能赢，而且也一定会赢。
6. 我是负责任的。
7. 我每天都有新的进步。
8. 今天是多么美好、灿烂、辉煌、高效的一天，处处充满爱、智慧、希望、机遇与力量。
9. 我是全世界最有自信、最有毅力、最有说服力的人。
10. 我每天都神采飞扬，我拥有成功的习惯。
11. 我的收入每年以十倍以上的速度增长。

乔·吉拉德说：

“当你不断复习这些自我确认语时，这些语句就在你的脑海中倍增100万次以上，而且永久不忘！每天不停地暗示自己，你就会朝着暗示的方向发展。”



4. 推销之神原一平 为什么连续15年推销业绩全国第一

顶尖的推销员都是提前行动的楷模。早起的推销员不一定会做得比别人好，可是由于他们的时间比别人充裕，就可以拜访更多的客户，做更多的事情，总结更多的经验，得到最快的成长。

乔·甘道夫是有史以来第一位能在一年之内就销售超过十亿美元的寿险推销员。他每天凌晨两点起床，到晚上10点才回家。他的妻子许诺说：“当甘道夫死后，我一定要在他的墓碑上铭刻：当其他人睡觉时，他仍醒着。”

甘道夫开始做保险时，每天早上五点三十分准时到办公室。有一天早晨，他突然发现他车上的挡风玻璃上夹着一张卡片。这张卡片是一位与他在同一栋办公楼工作的律师留下的，卡片上写着：“到我的办公室来找我。”他还以为自己占用了律师的停车位，便去找这位律师。

律师说：“年轻人，我要对我公司的每一位员工推荐向你购买保险。因为你是这栋大楼里唯一一个比我早到办公室的人。”这位律师还把甘道夫介绍给他早餐俱乐部的会员，他们都是当地显赫的人物，都是一些需要大额人寿保险的有钱人。

甘道夫在一次接受媒体采访时说：“我90%的保单都是在上午九点之前完成的。”

难怪在甘道夫的客户中，有很多人都对他说：“你是唯一能在早上六点钟出现的推销员，这就是我们向你购买保险的原因。”

世界前首富约翰·保罗·盖帝也曾经说：“早起——用心工作——富有。”最成功的人，往往都是最用心和努力工作的人，他们因为早起而快乐。