

现代人成功系列丛书

★★★ XIANDAI REN ★★★
CHENG GONG XILIE CONG SHU



解读世界上最伟大的推销员

- 高技术推销观念
- 推销人员的效绩考评
- 产品推销与推销组合策略
- 寻找潜在顾客的方法

竹 林 ○ 编



黑龙江美术出版社

F270
1121

现代人成功系列丛书

XIANDAI REN

CHENG GONG XIE CONG SHU

解读世界上最伟大的推销员

竹 林◎编



黑龙江美术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

现代人经营管理丛书/竹林编著. —哈尔滨: 黑龙江美术出版社, 2005. 8

ISBN 7-5318-1343-2

I. 现... II. 竹... III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 092385 号

现 代 人 经 营 管 理 丛 书

责任编辑: 李正刚

编 著: 竹 林

出 版: 黑龙江美术出版社

社 址: 哈尔滨市道里区安定街 225 号

邮 编: 150016

电 话: 0451—84270511 84270525

经 销: 全国新华书店

网 址: [www. hljmss. com](http://www.hljmss.com)

印 刷: 三河市科达彩色印装有限公司印刷

开 本: 880 毫米 × 1230 毫米 1/32

版 次: 2005 年 9 月第 1 版

印 次: 2005 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5318-1343-2/J · 1344

总 定 价: 450.00 元 (全十册)

第一章 迎接成功的到来/1

第一节 为成功而生/1

成功的誓言一/1

成功的誓言二/3

成功的誓言三/5

成功的誓言四/8

成功的誓言五/10

成功的誓言六/12

成功的誓言七/14

第二节 推销的概论/15

推销的历史/16

推销的定义/17

对推销的误解/18

推动世界的手/19

第三节 与推销相关理论/20

市场综合分析/20

推销息息相关消费品市场/21

消费品市场的基本特点/22

市场研究与推销的关系/23

推销需要市场需求研究/23

环境研究对推销的意义/25

第四节 高技术推销观念/26

高技术产品市场发展简史/27

市场推销观念的变化/27

生产观念阶段/28

推销观念阶段/29

需求观念阶段/30

开拓市场的新观念/31

影响市场的因素复杂/32

产品推销组织/37

推销部门的设置/37

推销部门的职能/40

推销部门的设置方式/42

推销队伍的建设/44

推销人员应具备五种知识/46

推销人员应具备七种能力/47

如何进行沟通/49

什么是沟通/50

沟通是一门艺术/51

跟人沟通的原则/57

如何进行沟通/61

推销人员的选拔/63

如何选拔推销人员/65

推销人员的培训/67

推销人员的管理/69

推销人员的业务管理/70

推销人员的工资管理/72

推销人员的激励/74

推销人员的效绩考评/77

推销人员的考核方法/78

第五节 推销策划/79

产品推销与推销组合策略/79

推销组合策略的特点/80

推销组合策略的作用/81

产品推销与产品政策/82

产品因素及其对推销影响/83



解读世界上最伟大的推销员

产品寿命对推销的影响/84
成长期对推销影响对策/85
成熟期对推销的影响对策/86
衰退期对推销的影响对策/88
第六节 产品推销/89
产品定价的依据/89
产品定价的策略/89
产品市场推销定价策略/91
产品推销与市场竞争策略/91
市场竞争策略的制订/93
以产品质量制胜策略/94
以价格低廉制胜策略/94
以功能优异制胜策略/95
以优质服务制胜策略/96
以强化推销制胜策略/96
第二章 专业技巧/98
第一节 派员推销作用组织/98
派员推销的重要作用/98
派员推销的行为准则/100
推销人员的组织形式配备/102
第二节 推销寻找及接近/106
寻找潜在顾客的方法/106
接近潜在顾客的方法/111
第三节 人员推销的艺术/114
推销洽谈的基本任务/114
推销应注意的问题/115
怎样谈吐有幽默感/117
要有专业精神的体会/120

亲和力的作用/121
诚实促成交易/121
自信取得客户信赖/121
商品知识/122
推销家的任务/123
潜在客户开拓作战十则/124
自我介绍的方法/125
拒绝的对应技巧/126
掌握 FABE 法/127
如何做好采访/128
模式（象限）分析/129
推销洽谈的基本原则/131
推销洽谈的方法/132
第四节 推销的成交方略/138
成交的基本策略/138
成交的基本方法/140
公共关系推销技巧/148
第三章 交际与推销/152
第一节 交往的概述/152
自我表现与分寸把握/153
交往的变量/155
交往中的权力/158
名家言论/160
礼节 在推销中的作用/161
第二节 推销员的面貌/161
消费者心理/163
名家建议/164
购买者行为研究/165

研究购买者行为的效能/169

购买者行为研究的方法/170

消费者需要的层次性/172

消费者需求的一般特征/174

消费者的购买动机/176

消费者购买的心理过程/177

消费者购买的心理因素/179

消费者的购买模式/181

人的试验/183

行销体系/185

第四章 推销准则/191

第一节 消费者购买模式/191

影响消费者购买主要因素/194

判断消费者购买决策过程/202

第二节 迎合消费习俗/207

第三节 营销计划的制定/214

市场营销计划需要的数据/214

推销策略/217

竞争中的推销促进策略/223

实用的市场细分/231

第四节 推销系统的设置/234

企业推销组织的演变/234

企业组织建立的程序/237

现代营销组织的基本形式/238

企业营销组织形式的选择/242

第五章 经典案例/245

第一节 营销技巧及运用/245

善解人意/245

质量取胜/247

投其所好/248

知心的作用/249

服务取胜/250

和气生财/251

与人方便/252

有心人/253

以优取胜/254

微笑服务/255

以诚招客/256

揭短取信/257

和颜悦色/259

妙用好奇心/260

以质取信/261

信誉至上/262

欲擒故纵/263

示范促销/264

因地制宜/265

反其道而行/266

帮人帮己/268

还款销售法/269

看人说法/270

时尚先机/272

投桃报李/273

源头活水/274

反馈行销/276

家庭推销/277

精品陈列/278



解读世界上最伟大的推销员

第二节 名人名家/280

孔子/280

墨翟/280

范蠡/281

李悝/282

商鞅/283

孟轲/283

白圭/284

荀况/285

韩非/285

贾谊/286

桑弘羊/287

司马迁/287

王莽/288

刘晏/289

杨炎/290

第三节 名著/291

《英国对外贸易财富》/291

《献给国王和王后的政治经济学》/292

《法国详情》/293

《国富论》/293

《经济学原理》/294

《工业管理和一般管理》/295

《社会主义经济理论》/296

《经济政策和充分就业》/297

《劳动无限供给条件下的经济发展》/298

《来自竞争的繁荣》/298

《经济发展战略》/299

《投入产生经济学》/300

《社会主义的计划和市场》

/301

《有效的管理者》/302

《社会主义经济增长理论导论》/302

《动态经济学》/303

第四节 不断学习更多钱/304

知识战略/304

概念与理论/310

行为塑造/312

在组织管理激励中的应用/313

第五节 台湾人如何推销/315

经营之神/315

勤俭起家/315

时间增值/316

声名无价/317

普遍撒网/317

天下没有走不通的路/319

自立门户/321

附加功能/322

征集保险客户的绝招/323

试用户心服口服/324

“歌星嫌疑犯”的奇招/325

轮班训练磨练员工的意志/326

金石堂书店的经营绝招/328

她经营得有声有色/329

第六章 成功历程/331

第一节 推销之路/331

阿根廷香蕉/331

王牌推销员/334

你好，豆芽菜/341

创办自己的公司/345

第二节 做推销员的苦乐/349

卢宾的成功/362

哈同的经营术/364

罗森沃德的经营术/366

高史密斯的多元经营术/369

钻石大王易兹哈克/372

梅西公司创始人施特劳斯/374

海夫纳发迹之道/377

第七章 迈向成功/381

第一节 潜能无限/381

第二节 相信能的人会赢/386

相信自己/388

想象自己成功/389

第三节 激发思维潜能/392

人生成败关键在于心态/392

心态决定人生成败/396

消极的心态限制人的潜能/399

心态的真义/402

心态的力量/404

改变你的人生/407

积极心态的培养/410

第八章 激发情绪反应潜能/421

第一节 心左右人生/421

趋乐避苦主宰了人生/423

立刻改变/427

改变情绪/428

人生中有力的十种情绪/432

人生的十大行动讯号/437

控制愤怒与仇恨/437

控制愤怒的情绪/439

信念永恒/441

信念来源于环境/445

信念的真谛/446

信念能将美梦付诸行动/449

信念强烈能使人有所成就/451

建立信念/453

消极信念导致无力感/454

付诸行动/457

第二节 人际关系/459

深入了解别人/459

不要低估任何人的价值/461

真诚关心别人/462

认真了解别人/463

了解别人的方式/463

人际关系不可缺少诚信/466

诚恳正直/468

别逞口舌之快/469

接受别人/470



解读世界上最伟大的推销员

第三节 规划人生蓝图/471

目标决定人生/471

扩展你的思想领域/478

规划你未来的事业蓝图/486

第一章 迎接成功的到来

第一节 为成功而生

成功的誓言一



我为成功而生，不为失败而活。我为胜利而来，不向失败低头。我要欢呼庆祝，不要啜泣哀诉。可是，不知从何时起，我所有的梦都褪色了，不知不觉中，我也沦为平庸，和周围的人互相恭维着，自我陶醉着。

人，识得破别人的骗术，却逃不脱自己的谎言。懦夫认为自己谨慎，而守财奴也相信自己是节俭的。没有什么比自欺欺人更容易的了，因为我们往往相信我们希望着的事情。在我的生活中，

没有哪一个人比我自己更能欺骗我了。

为什么我总在试图用言语来掩盖自己的渺小，总在试图为自己减轻负担，又总在为自己的低能寻找托辞？糟糕的是，我似乎已经相信了自己编造的借口，心安理得，得过且过，安慰自己“比上不足，比下有余”。不能再这样下去了！当我终于开始自我反



解读世界上最伟大的推销员

省时，我意识到，最可怕的敌人正是我自己。在那神奇的瞬间，自欺欺人的面纱从我眼前飘逝。我终于明白，原来这世界上有着三种人。

第一种人从自己的经验中学习——他们是聪明的。第二种人从别人的经验中学习——他们是快乐的。第三种人既不从自己的经验中学习，也不从别人的经验中学习——他们是愚蠢的。

我不是蠢人，从此我要靠自己的双脚前行，永远抛弃那自怜自贱的拐杖。我永远不再自怜自贱。我曾经傻傻地站在路边，看着成功的人昂首而过，富有的人阔步而行，心里生出许多羡慕。我不止一遍地想过，是否这些人具备一些我所没有的天赋，比如说，独特的技能，罕见的才智，无畏的勇气，持久的抱负，以及其它一些出众之处？是否他们每天比我多分到几个小时，得以完成那些伟大的计划？是否他们比我更具同情与爱心？不！上帝从不偏心，我们是用同样的粘土捏成的。

我终于明白，并非只有我的生活才充满悲伤与挫折。即使最聪明、最成功的人也同样遭受一连串的打击与失败。这些人和我不同之处仅仅在于，他们深深知道，没有纷乱就没有平静，没有紧张就没有轻松，没有悲伤就没有欢乐，没有奋斗就没有胜利，这是我们生存所要付出的代价。起初，我还是心甘情愿、毫不迟疑地付出这种代价，但是接二连三的失望与打击，像水滴穿石一样，侵蚀着我的信心，摧毁了我的勇气。现在，我要把这一切都置之度外。我不再是行尸走肉，躲在别人的阴影下，在无数的辩解与托辞中，任时光流逝。我终于明白，耐心与时间甚至比力量与激情更为重要。年复一年的挫折终将迎来收获的季节。所有已经完成的，或者将要进行的，都少不了那孜孜不倦、楔而不舍、坚忍不拔的拼搏过程。这种过程是一点一滴的积累，步步为营的拓展，循序渐进的成功。

成功往往转瞬即逝。昨夜才来，今晨又去。我期待着一生的

幸福，因为我终于悟出藏在坎坷命运后的秘密。每一次的失败，都会使我们更加迫切地寻求正确的东西；每一次从失败中得来的经验教训，都会使我们更加小心地避开前方的错误。就这种意义而言，失败是通往成功的道路。这条路，尽管洒满泪水，却不是一条废弃之路。

我永远不再自怜自贱。感谢上帝为我安排了这一切，并把这珍贵的羊皮卷交到我的手中。我终于认识到，生命最低落的时候，转机也就要来了。我不再悲痛地追忆过去，过去的不会再来。在这些羊皮卷的启示下，我把握现在，努力向前，去邂逅神奇的未来，没有恐惧，没有疑虑，没有失望。

上帝按照自己的形象造就了我。对我而言，有志者，事竟成。我永远不再自怜自贱。

成功的誓言二

我已经欺骗自己太久了。我曾经一面恭维我的雇主，一面抱怨我每个小时面对的都是苦差。对我来说，工作是维持生存所要付出的辛酸代价。我出生时，上帝准是闭着眼睛，没有把黄金放在我的手上，把王冠带在我的头上。以前的我是多么愚蠢啊。

现在我知道，从劳动中结出的硕果，是最甜美的果实。天才可能承担伟大的工作，但必须靠辛勤的劳动才能完成。在这些羊皮卷的帮助下，我终于睁开了眼睛。要是我把以前用来为避免工作而寻找借口的精力用于想方设法改进工作，我的工作该变得多么轻而易举啊。

有一个最大的成功秘诀，它使所有其它法则相形见绌。它无疑包含在数百年、数千年来为创造更加美好的生活而证实了的各项原



解读世界上最伟大的推销员

则中，因为它太难做到了，所以大多数人一再地拒绝它。财富、地位、名誉，甚至难以把握的幸福都会来临，只要我下定决心，每天比原来付出更多的热情和汗水。还有一种方法可以帮助我们记住生活中这条最艰辛的原则：如果人家要求你走一里路，那么你要自觉自愿地多走一里。多少个世纪以来，能够有这样的决心的人寥寥无几，而只有他们享受到成功的殊荣。

从今天开始！做任何事情，我将尽最大努力。现在我知道，为了事业兴旺发达，我必须严守职责，并且永远走在时间前面。那些顶尖人物都是不以份内之事为满足的。他们比常人做得更多。走得更远。他们不图回报，因为他们知道最终要尝到硕果。

一个人要想实现自己的目标，离不开艰辛的脑力劳动和体力劳动。如果我不愿付出这样的代价，那么我的未来一定充满眼泪和贫穷，我会为那没有笑声与鲜花的未来顿足捶胸，哀叹自己的不幸。以后我不再为自己感到悲伤，我不再定在老路上。做任何事情，我将尽最大努力。

我不是被束缚在工作中的奴隶。即使我憎恨那些不得不完成的工作，我还是明白苦差是开掘精神宝藏的必需品，只有它能够改变我的命运。这就好比耕耘播种为的是收获果实一样。假如我没有忘记我是上帝的子民，为成功而降生到这个世上，那么我一定不满足于那些指派给我的工作。

无论我做任何工作，让我为之倾注爱心，那样，我将不会失败。我每天所做的事情虽然有限，却也是有意义的。世界的进步并不单单靠英雄们有力的臂膀向前推动，每一个诚实工作着的人都贡献着自己的一份微薄之力。

对于工作的真爱，不是源于金钱，不是因为时间的消耗或是技能的实践，而是来自对于成功本身带来的骄傲与满足的渴望。对于出色的工作的最大奖赏就是已经做完了它。

做任何事情，我将尽最大努力。从此，我要以每天的成绩令

世人惊叹。每天我要延长花在工作上的时间，让那多付出的汗水成为明天的投资。有了这种态度，这种在我们这个自私自利的世界上罕见的态度，我不会失败。

当然，如果我以这样的态度工作，每天多走一些路程，我必须准备面对那些从不努力工作的人的嘲笑。为了在短暂的一生中有所作为，我必须集中精力，体力和时间，而对那些无所事事的人，我尽可以置之不理。就这样吧。

做任何事情，我将尽最大努力。给我爱，给我工作，只需这两样东西，我就可以过上令人满意的生活。我知道，没有衣食住所，生活不会幸福；但是当这一切都应有尽有的时候，生活仍然不会幸福。一条小溪，最大的优点在于不断流动。一旦停下来，就成为一汪死水。对我而言，最好的事情莫过于让自己处于不断的变化中。很少有人意识到，他们的幸福正是建立在工作的基础之上，取决于他们是忙碌辛苦还是静止不前的事实。幸福的第一要素就是有所作为。

做任何事情，我将尽最大努力。我不再拒绝前行，也不再懒于付出。从此，我将以全部的精力投入工作——不仅要完成计划中的任务，而且还要多吃一些。如果我遭受苦难，正像我经常会有命运，如果我怀疑我的努力，正像我常常想的那样，那么我仍要坚持工作。我要将整个身心倾注在工作之中，那时，天空将变得格外晴朗，在困惑与苦难中，生活中最大的快乐即将到来。

让我遵循这条成功誓言：做任何事情，我将尽最大努力。

成功的誓言三

许多精力白费了，因为我漫无目标。我在彩虹下游移，错过



解读世界上最伟大的推销员

了许多季节。多年以来，我的生活好像竹篮打水一场空。成功，幸福，财富，我仍然希望有一天可以拥有它们。我在空等着。要不是这些神奇的羊皮卷，我也许会这样一直等下去。往事不堪回首。那是一种没有归宿的游荡。

这一切都过去了。现在我知道为什么成功总是躲避着我。摇摆不定、犹豫不决的人，最终不会做成任何一件事情。如果我不断制订计划，却从不完成它们，就会像百合花一样随风飘摇，不能完成一件伟大而有意义的事情。

能够在这个世界上独领风骚的人，必定是专心致志于一事的人。伟大的人从不把精力浪费在自己不擅长的领域中，也不愚蠢地分散自己的专长。其实，这个伟大的秘密一直摆在我的眼前，只是我的眼睛看不到它。

我将全力以赴地完成手边的任务。成功与失败的区别不在于工作的数量，而在于工作的质量。那些饱尝失败之辱的人，并非做的少，而是因为他们不加选择地接受任务，往往一边建筑，一边拆毁。他们没有把握环境，创造机会。他们只能在诚实中失败，却不能将它们转为成功的机缘。尽管有足够的力量，充分的时间，成功的主要因素都具备，他们也只能让空的梭上下乱舞，却永远编织不出真正的生活的锦缎。

我将不再只把注意力放在工作上，我本该开始完整的生活。我睁开眼睛。以后，无论我做什么事情，我都要认真考虑。一颗种子可以孕育出一大片森林。专心致志、楔而不舍，人们终于在埃及平原上建起了不朽的金字塔。精通一种行业的入可以养家糊口，样样略知的人却不能养活自己。水手不知在何处泊船，风就不起作用。现在我知道前往南方，也知道如何到达目的地。

我将全力以赴地完成手边的任务。与其诸事平平，不如一事精通，这是一种规律。分散精力的人不会成功。把一只蜥蜴截成两段，一半向前跑去，另一半向后跑去。这正如一个人做事情将

目标分开一样。成功不会光顾那些分散注意力的人。我准备将生活进行一次重大的调整，别人将感觉到我的改变。生活中，如果目标明确，将会产生巨大的能量。一旦我目标明确地生活，我的声音、服装、外表、行为和仪态都会改变。我怎么像多数人一样，一直忽略了这个伟大的真理呢？

一个人精通一件事，哪怕是一项微不足道的技艺，只要他做得比所有人都好，那么也能获得丰厚的奖赏。如果他集中精神，坚韧不拔，将这门微不足道的技艺使得异常精湛，他也将有益于人类并应为此得到报偿。

我将全力以赴地完成手边的任务。我将确立我的目标，把它们永远铭记在心。只有全心全意地寻找，才会有所发现，否则生命也没有任何特殊的意义。并非只有蜜蜂才在花丛中飞舞，然而却只有蜜蜂将花粉收集起来酿成蜂蜜。我们是否从多年的学习中以及年少时的辛苦中获得了丰富的经验并不重要，因为如果我们踏入生活时，对未来没有一个深思熟虑的想法，那么可以肯定，幸福不会降临，那种可以使我们成功的机遇也不会发生了。

人们常常说，我们要树立高远的目标，但是我们必须千里之行，始于足下。仅仅有远大的目标是不够的。箭发于弓，直中目标，从不偏离轨道，寻找别处的靶子。雷霆万钧敌不过瞬息爆发的一道闪电。

我终于知道，只要我一心一意向着一个目标稳步前行，百折不挠，一定不会失败。这就好比用玻璃聚集起太阳的光束，那么即使在最寒冷的冬天，也可以燃起火来。

我将全力以赴地完成手边的任务。最弱小的人，只要集中力量于一点，也能得到好的结果，相反，最强大的人，如果把力量分散在许多方面，那么也会一事无成。小小的水珠，持之以恒，也能将最坚硬的岩石穿透；相反，湍流呼啸而过，了无踪迹。我将留下我的踪迹，让世人知道我曾经来过。我将全力以赴地完成



手边的任务。

成功的誓言四

我的幻想毫无价值，我的计划渺如尘埃，我的目标不可能达到。一切的一切毫无意义除非我们付诸行动。我现在就付诸行动。

一张地图，不论多么详尽，比例多精确，它永远不可能带着它的主人在地面上移动半步。一个国家的法律，不论多么公正，永远不可能防止罪恶的发生。任何宝典，即使我手中的羊皮卷，永远不可能创造财富。只有行动才能使地图、法律、宝典、梦想、计划、目标具有现实意义。行动，像食物和水一样，能滋润我、使我成功。

我现在就付诸行动。拖延使我裹足不前，它来自恐惧。现在我从所有勇敢的心灵深处，体会到这一秘密。我知道，要想克服恐惧，必须毫不犹豫，起而行动，唯其如此，心中的慌乱方得以平定。现在我知道，行动会使恐惧，减缓为平静。

我现在就付诸行动。从此我要记住萤火虫的启迪：只有振翅高飞的时候，才能发出光芒。我要成为一只萤火虫，即使在艳阳高照的白天，我也要发出光芒。别人像蝴蝶一样，舞动翅膀，靠花朵的施舍生活；我要做萤火虫，照亮大地。

我现在就付诸行动。我不把今天的事情留给明天，因为我知道明天是永远不会来临的。现在就去行动吧！即使我的行动不会带来快乐与成功，但是动而失败总比坐以待毙好。行动也许不会结出快乐的果实，但是没有行动，所有的果实都无法收获。

我现在就付诸行动。立刻行动。立刻行动。立刻行动。从今往后，我要一遍又一遍，每时每刻重复这句话，直到成为习惯，