

# 金牌

——杰出推销员领先群伦的202个成功秘诀  
THE GREATEST SALESMAN IN THE WORLD

# 推销员

成功励志珍藏版

推销是一份令人倍感骄傲的职业！推销是一份改变人生命运的职业！  
推销不仅能使你成为一名百万富翁，它还能为你赢得所有人发自内心的  
尊敬。可以说：“金牌推销员”是一个人收获荣誉与获得成功的理想路径。

每一位推销员都应该读一读这本《金牌推销员》。这是一本应该随身携  
带的好书，它会像是一位良师益友在精神上、行动上指导你，给你激励，将  
你鼓舞。它是无数推销员走向卓越、迈向成功的力量之源、信心之本。

 中国长安出版社

# 金牌

何山◎

江苏工业学院图书馆

藏书藏2个制胜秘诀

——杰出推销员领先群伦的

# 推销员



中国长安出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

金牌推销员/何山编著. —北京: 中国长安出版社, 2006. 4

ISBN 7 - 80175 - 464 - 6

I. 金... II. 何... III. 推销—基本知识 IV. F713. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 038565 号

## 金牌推销员

何山 编著

---

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: [ccapress@yahoo.com.cn](mailto:ccapress@yahoo.com.cn)

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65271800 (编辑部) 65270593 65270433 (发行部)

印刷: 北京普瑞德印刷厂

开本: 787 × 1092 1/16

印张: 19

字数: 300 千字

印数: 6000 册

版本: 2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

---

书号: ISBN 7 - 80175 - 464 - 6

定价: 29.80 元

(如有印装错误 本社负责调换)

谨以此书

献给为了梦想和事业而奋斗的人！





## 前言

PERFACE

THE GREATEST SALESMAN IN THE WORLD

推销是一份令人倍感骄傲的职业！推销是一份普通人改变自己命运的职业！

经常有困惑的推销员问这样一个问题：“要怎样做才能达到金牌推销员那样的成就？”金牌推销员乔·吉拉德这样对他们回答说：“当你如同最虔诚的信徒信仰上帝那样信仰你自己时，就可以克服任何横阻在你面前的障碍了。”

金牌推销员乔·吉拉德在 35 岁以前，曾换过 40 多种职业，在自己的职业生涯中曾经历过无数次的失败仍然一无所成。最惨痛的一次，连他的朋友都弃他而去了。可以说，这时的他，是一个全盘的失败者。但坚强的乔·吉拉德对自己说：“没关系，我还会卷土重来的。就算没有任何人的支持，还有我自己这个忠实的信徒，我会永远保持对我自己的信赖。”然后，他步入了推销行业。

谁能想象得到，这样一个不被看好，几乎走投无路的人，竟然能够在短短的 3 年内，就成功地实现了自己曾说过的话，被吉尼斯正式承认为“世界上最伟大的推销员”。后来，他甚至曾连续 12 年荣登世界吉尼斯纪录大全世界销售第一的宝座。

他是怎么做到这一点的呢？虚心、努力、执著、充满热情，是他成功的法宝，而无论面对什么困难和挫折都始终相信自己，则是他成功的关键。

金牌推销员的成功绝非侥幸。世界上最伟大的推销员，他（她）们

总是比竞争对手拥有更多的成就事业的推销雄心，他们总是更能体察顾客的习性与心态，在推销策略的操作实施中努力做到比别人更用心。

每一位推销员都应该读一读这本《金牌推销员》。这是一本应该随身携带的好书，它更像是一位益友良师在精神上、行动上来指导你，给你安慰，将你鼓舞。它是无数推销员走向卓越、迈向成功的力量源泉。

这本书之所以独特，是因为它包含了许多推销大师在商场打滚多年所学到的实战经验与推销策略的成功精华。这本书所描述的推销秘诀，在瞬息万变的推销环境中，能使你的推销策略领先群伦、积极高效。

《金牌推销员》想要传递的讯息是独特的，一旦你开始阅读，相信它将带给你全新的推销概念，并教会你用新概念的推销游戏规则去成功推销。希望你会喜欢这本对你有帮助的书！希望这些秘诀能助你再创事业的春天！



推 销 员

## 推 销 员 信 条

我相信我正在推销的商品，相信我为之工作的公司，相信我有获得成功的能力。

我相信真正的产品能够用诚实的手段传递给诚实的人。

我相信工作，不相信眼泪；我相信支援，不相信打击；我相信工作给我带来的乐趣。

我相信一个人可以获得他所追求的东西；我相信今天做好一件事等于明天要做的两件事；而且我相信没有人能够被击倒，除非他失去自信。

我相信今天以及我正在干的事情；我相信明天以及我希望要干的事；我相信我未来一定会获得报酬。

我相信谦恭，相信仁慈，相信宽容；我相信鼓励，相信友谊，相信公平竞争。

我相信在某些地方某些人已经为他们即将要做的事做好了准备。

我相信我现在已准备好了。

THE GREATEST SALESMAN  
IN THE WORLD



# 目录

CONTENTS

THE GREATEST SALESMAN IN THE WORLD

## 第一篇

### 金牌推销员的必备素养

“打铁先需自身硬”。作为一个推销人员，必须具备精湛的素质修养和过硬的专业技能。广博的素质修养可以让你在商业活动中占据主动，让对方能够很快地感受到，并且无法拒绝你。因此，敬业精神、职业道德，勤奋刻苦的作风，应该是每个推销人员素质修养的方向。

1. 做自己人生的忠实信徒 ..... (2)
2. 用信心锻造你的推销雄心 ..... (3)
3. 热情是促人迈向成功的火种 ..... (5)
4. 要尽力争取更多的成功 ..... (6)
5. 集中精力保持人生最佳状态 ..... (7)
6. 用良好的习惯来塑造自己 ..... (9)
7. 把形象当成自己的名片 ..... (11)
8. 喜欢别人，别人才会喜欢你 ..... (13)
9. 别让病态心理左右了自己 ..... (14)
10. 成功源于拒绝后的坚持 ..... (15)
11. 心中始终怀有健康的信念 ..... (18)





# 金牌推销员

杰出推销员领先群伦的  
202个成功秘诀

12. 人生没有永远的失败…………… (19)
13. 敢于有计划地冒冒险…………… (21)
14. 成为优秀听众和快速学习者…………… (22)
15. 敢于白手打天下…………… (23)
16. 要能控制住自己的情绪…………… (24)
17. 平衡技巧让人赢得更多胜算…………… (25)
18. 不要把“命运”交给顾客…………… (26)
19. 抱负更高，成功才会更近…………… (27)
20. 学会灵活应对不同的环境…………… (28)
21. 克服恐惧这个头号敌人…………… (29)
22. 说服自己“一定会成交”…………… (31)
23. 具有与人交往的社交能力…………… (32)
24. 抛却自卑，挑战成功…………… (33)
25. 要勇敢地再试一次…………… (34)
26. 杰出推销员必备的五种能力…………… (36)
27. 靠信心成为金牌推销员…………… (38)

## 第二篇 推销赢在恰到好处

当时机成熟，便不着痕迹地把人群往前推。众人当然不知情，因此也不抵抗，开始排队抢购。这是极高明的推销术，掌握了人性的普遍弱点。当顾客考虑要不要掏钱时，恰到好处推力没有人能抵挡得了。

28. 要培养自己敏锐的洞察力…………… (42)
29. 要学会用眼睛去观察…………… (42)
30. 掌握适应变化的能力与技巧…………… (43)
31. 用心窥见顾客的内在意图…………… (44)



- 32. 寻找恰当时机并大胆行动 ..... (44)
- 33. 成功, 皆因比对手更努力 ..... (46)
- 34. 推销商谈应注意的交易戒律 ..... (47)
- 35. 敢于下定破釜沉舟的决心 ..... (48)
- 36. 随时保持敏锐的成交嗅觉 ..... (50)
- 37. 规划推销进度, 抓住成交契机 ..... (52)
- 38. 尝试发掘顾客不自知的需求 ..... (53)
- 39. 学会灵活调整自己的成交技巧 ..... (55)
- 40. 具有提供额外服务的精神 ..... (55)
- 41. 读懂客户的成交信息 ..... (56)
- 42. “永远保持警觉”的成交艺术 ..... (57)
- 43. 引导顾客迅速采取行动 ..... (58)
- 44. 让客户明白他们能得到的利益 ..... (59)

### 第三篇

## 良好接近是成功的开始

俗话说得好: “好的开始是成功的一半。”推销活动的第一个阶段是拜访顾客。拜访顾客主要包括拟定拜访计划、介绍产品和激发购买欲望等。与顾客接近是面谈的前奏, 所以, 从推销的角度来看, 良好的接近, 便已掌握了75%的成交率。

- 45. 对准备拜访的客户作详细调查 ..... (62)
- 46. 用不同的形式拜访不同的客户 ..... (62)
- 47. 拟定行之有效的拜访计划 ..... (64)
- 48. 准确选择推销访问的对象 ..... (65)
- 49. 要预先对推销对象进行评估 ..... (66)
- 50. 看准客户的身份、地位处事 ..... (66)



# 金牌推销员

杰出推销员领先群伦的  
202个成功秘诀

51. 培养因时、因地、因人而变的能力 ..... (67)
52. 首先明确客户有多大的决策权 ..... (68)
53. 让拜访路线提高拜访效率 ..... (69)
54. 培养应对不同客户的判断力 ..... (70)
55. 到鱼多的地方去打鱼 ..... (73)
56. 不要坐等客户来 ..... (74)
57. 重视对客户的首访 ..... (75)
58. 拜访推销学问多 ..... (77)
59. 一定要让客户瞧得起自己 ..... (79)
60. 学会营造坦诚相见的气氛 ..... (80)
61. 把握好与客户交流的分寸 ..... (81)
62. 体察并消除顾客的疑虑 ..... (83)
63. 学会把话说到客户的心坎上 ..... (83)
64. 掌握好为客户推销示范的技巧 ..... (84)
65. 抓住客户仿效他人的弱点 ..... (86)
66. 多与有影响力的人物联系 ..... (87)
67. 请客户帮助推荐潜在客户 ..... (88)
68. 要让客户觉得很有面子 ..... (89)
69. 别把时间浪费在闲谈上 ..... (91)
70. 努力满足顾客的真实需求 ..... (91)
71. 及时抓住重振声威的机会 ..... (93)

## 第四篇 金牌推销员的沟通艺术

语言技巧，简单地说就是说话的技巧。独到巧妙的语言技巧可以有效地促进推销工作的开展，每一个成功的推销员都应该具有良好的语言技巧，推销大师的成功也得益于此。



72. 突破成功推销的先决条件 .....	(96)
73. 妙用语言表达的推销技巧 .....	(97)
74. 答话表达有诀窍 .....	(100)
75. 让口才成为说服对方的利器 .....	(101)
76. 让语气、声调展现你的魅力 .....	(103)
77. 与客户沟通的语言策略 .....	(105)
78. 掌握洽谈成功的常用话语 .....	(107)
79. 学会有技巧地赞美客户 .....	(108)
80. 会倾听能促成更多交易 .....	(109)
81. 顾客就是“戴高乐” .....	(109)
82. 推销不妨从巧妙提问开始 .....	(111)
83. 推销提问的谈话艺术 .....	(112)
84. 巧妙把握洽谈的关键点 .....	(114)
85. 善于在交谈中表现自己 .....	(115)
86. 说话要注意看对象、分类别 .....	(117)
87. 把握好推销洽谈的语言细节 .....	(121)
88. 把话题巧妙地转入正题 .....	(124)
89. 不妨适时适度地保持沉默 .....	(125)
90. 沟通要注意有的放矢 .....	(126)
91. 让客户感受到你的热情 .....	(127)
92. 要谄熟赞美他人的诀窍 .....	(129)
93. 学会寻找话题打破冷场 .....	(131)
94. 让幽默营造出愉快的氛围 .....	(132)

## 第五篇

### 贵在抓住客户稳健推销

只要你了解顾客的心理，找出顾客的弱点所在，从而针



# 金牌推销员

杰出推销员领先群伦的  
202个成功秘诀

对弱点施加压力，是推销员获得交易成功的秘诀。当顾客感到困扰，且急需解决问题的时候，正是推销员抓住顾客、促进成交的最佳时机。

95. 为客户预设购买的理由 ..... (136)
96. 从容掌控交易的轻松气氛 ..... (137)
97. 帮客户做出购买的决定 ..... (138)
98. 诱导顾客购买的六个技巧 ..... (140)
99. 敢于大胆请求顾客购买 ..... (141)
100. 扫除顾客心中的购买障碍 ..... (142)
101. 接近客户的十五种方法 ..... (143)
102. 制定一份重量级客户名单 ..... (148)
103. 要能牢记客户的姓名 ..... (148)
104. 学会通过语言看透客户的性格 ..... (151)
105. 要根据客户的类型调整自己 ..... (153)
106. 学会巧妙恭维你的客户 ..... (155)
107. 随时注意顾客的心理状态 ..... (157)
108. 巧妙试探顾客的成交意愿 ..... (159)
109. 适时刺激对方的购买欲望 ..... (160)
110. 学会打消客户购买的顾虑 ..... (162)
111. 不妨让顾客自己来决定一些细节 ..... (164)
112. 利用名人效应抓住客户 ..... (165)
113. 选择时机引导客户成交 ..... (166)
114. 婉转建议顾客多买一些 ..... (167)
115. 巧用“免费赠送”的推销技巧 ..... (168)
116. 用“激将法”让客户购买 ..... (170)
117. 不妨一见面就提出成交 ..... (171)



## 第六篇 绝处逢生的推销技巧

“没有拒绝，就没有推销”。顾客绝不是任人摆布的棋子。因此，他们可能为反对而反对，蛮不讲理，冷面无情兼高深莫测。不但对你的推销技巧视若无物，还频频出招，阻碍推销。面对这种困境，推销员只有学习各种技巧，才能化险为夷、绝处逢生。

- 118. 顾客态度急转时的应对策略 ..... (174)
- 119. 如何对付蛮不讲理的顾客 ..... (176)
- 120. 如何面对客户的价格抗拒 ..... (177)
- 121. 学会讲个故事给顾客听 ..... (179)
- 122. 改变顾客价格高的抱怨 ..... (180)
- 123. 从顾客的弱点着手突破 ..... (181)
- 124. 巧妙应对表现固执的顾客 ..... (186)
- 125. 对症下药应对倔强的顾客 ..... (187)
- 126. 要区别地看待顾客的冷淡 ..... (188)
- 127. 应对拒绝的七种妙法 ..... (189)
- 128. 绝处逢生的成交策略 ..... (192)
- 129. 突破推销瓶颈的三种技巧 ..... (195)
- 130. 在客户心中树立自己的权威 ..... (196)
- 131. 诱导顾客说出拒绝的理由 ..... (197)
- 132. 连续拜访顾客的推销技巧 ..... (199)
- 133. 迂回推销的成功妙策 ..... (199)
- 134. 推销说服的暗示技巧 ..... (200)
- 135. 客户要“考虑一下”的应对技巧 ..... (204)
- 136. 无计可施时放手最后一搏 ..... (205)



## 第七篇 游刃有余的成交秘诀

如果你经常观赏剧场表演，一定会发现，动作通常比对话更有效果。推销也是同样的道理，经常引导成交的动作都比语言更有说服力。在推销过程中，只要你采取行动，并在必要时运用秘诀，你就一定会成功。

- 137. 金牌推销员的经典成交原则 ..... (208)
- 138. 出奇制胜的推销快手 ..... (209)
- 139. 从客户需要入手争取成交 ..... (209)
- 140. 向客户巧妙地发问 ..... (211)
- 141. 运用逆向成交法的推销技巧 ..... (213)
- 142. 帮助客户做决定的推销技巧 ..... (216)
- 143. 熟练掌握七大推销成交秘诀 ..... (218)
- 144. 不同客户要用不同的推销方法 ..... (219)
- 145. 要把拒绝说得生动委婉些 ..... (220)
- 146. 运用戏剧化效果的成交技巧 ..... (223)
- 147. 用“行动”去赢得订单 ..... (224)
- 148. 用“未来事件”营造成交氛围 ..... (226)
- 149. 妙用“第三者推荐”的成交技巧 ..... (228)
- 150. 巧用客户推荐信的成交技巧 ..... (229)
- 151. “避免损失”能让客户尽早行动 ..... (230)
- 152. 让“诱饵”吊住对方的胃口 ..... (231)
- 153. 利用顾客的人性心理 ..... (233)
- 154. 巧妙利用顾客爱财的心理 ..... (234)

### 金牌推销员

杰出推销员领先群伦的  
202个成功秘诀



## 第八篇 轻松成交的洽谈妙招

在进行尝试客户成交时，一旦掌握住了成交契机，就应趁早结束商谈。也许，这时候的顾客还在犹豫不决，不过没关系，只要趁着顾客购买欲望尚强烈时，鼓励他购买，成交机会仍然很大。关于这点，千万不可忽视。

- 155. 肯定暗示法 ..... (238)
- 156. 诉求点同意法 ..... (238)
- 157. 机会损失法 ..... (239)
- 158. 权威同行法 ..... (240)
- 159. 推销承诺法 ..... (240)
- 160. 置换法 ..... (241)
- 161. 资料转换法 ..... (241)
- 162. 保证条件法 ..... (242)
- 163. 最终机会法 ..... (242)
- 164. 特别建议法 ..... (243)
- 165. 试探演出法 ..... (244)
- 166. 注意集中法 ..... (244)
- 167. 排除障碍法 ..... (245)
- 168. 部分决定法 ..... (245)
- 169. 抗议决定法 ..... (246)
- 170. 理论转换法 ..... (247)
- 171. 益处确认法 ..... (247)
- 172. 选择询问法 ..... (248)
- 173. 限定供给法 ..... (249)
- 174. 免费附赠法 ..... (249)





# 金牌推销员

杰出推销员领先群伦的  
202个成功秘诀

- 175. 说故事成交法 ..... (250)
- 176. 扮演教练角色法 ..... (251)
- 177. 直接访问推销法 ..... (254)
- 178. 上门推销法 ..... (255)
- 179. 策略成交法 ..... (256)
- 180. 推销最后促成法 ..... (258)

## 第九篇 像大师们那样去推销

你也许不忍心利用顾客的弱点，但是，想想自己所扮演的角色，你的任务是促进成交。当一位深入了解产品、能准确掌握成交时机的推销员向顾客进行温和而持久的游说时，只有意志力异常坚强的顾客才抵挡得了。

- 181. 传统推销的三种方式 ..... (262)
- 182. 乔登“实际行动”的成交秘诀 ..... (263)
- 183. 史崔特“附加值式”的成交秘诀 ..... (264)
- 184. 阿列尔“在最后关头才提供”的成交秘诀 ..... (265)
- 185. 凯利“免费赠送”的推销秘诀 ..... (266)
- 186. 奥图的“直接成交公告”成交秘诀 ..... (266)
- 187. 布莱尼“直接成交”的简单秘诀 ..... (267)
- 188. 潘德顿“争取成交”的推销秘诀 ..... (268)
- 189. 戴克“认定成交”的推销秘诀 ..... (269)
- 190. 特里“第一印象”的成交秘诀 ..... (270)
- 191. 阿迪达斯“跟踪服务”的推销秘诀 ..... (271)
- 192. 哈洛“细节问题”的推销秘诀 ..... (272)
- 193. 托本“试探性成交”的推销秘诀 ..... (273)