

A U T O M O B I L E S

# 汽车

刘同福 / 著

THE KING OF CAR DEALERS  
7 GOLDEN RULES

## 销售之王 7 项黄金法则

| 系统解剖汽车销售之王获得订单的运作细节 |

汽车销售培训教程



“35岁时，我还是一个彻头彻尾的穷光蛋，甚至连妻子和孩子的吃喝都成了问题。

我去卖汽车，是为了养家糊口。”

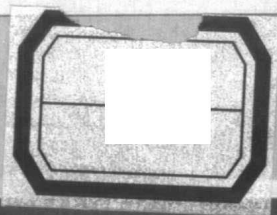
后来这个穷人被称为**汽车销售之王**——他叫乔·吉拉德

——他**连续12年每天售出新车6辆**，此记录被载入**吉尼斯世界纪录大全**。

南方日报出版社

本书告诉你如何成为一名优秀的汽车销售员

刘同福 / 著



# 汽车销售之王 7项黄金法则

系统解剖汽车销售之王获得订单的运作细节

汽车销售培训教程

南方日报出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

汽车销售之王 7 项黄金法则/刘同福著. —广州: 南方日报出版社, 2004  
ISBN 7-80652-383-9

I. 汽… II. 刘… III. 汽车—销售—基本知识 IV. F766

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 122444 号

## 汽车销售之王 7 项黄金法则

刘同福 著

出版发行: 南方日报出版社

地 址: 广州市广州大道中 289 号

电 话: (020) 87373998-8502

经 销: 广东新华发行集团股份有限公司

印 刷: 湛江日报社印刷厂

开 本: 787 mm×1092 mm 1/16

印 张: 17.5

字 数: 18 千字

版 次: 2005 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 30.00 元

投稿热线: (020)87373998-8503 读者热线: (020)87373998-8502

网址: <http://www.nanfangdaily.com.cn/press> <http://www.southcn.com/ebook>

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

# 序 言

## 迈向成功之路的最佳捷径——学习成功者的方法

汽车推销员想在市场上成功，有哪些方法？对于想成功的汽车推销员，有两条路可以走：

第一条路：自己埋头苦干，自己学习、总结、实践，再总结再实践。

第二条路：向已经成功的人学习，复制他们已被验证成功的盈利模式。

有人愿意自己摸着石头过河，有人愿意交少少路费上高速公路。

你选哪条路？

为什么要向成功者学习？

世界第一营销高手赖兹说：“很少人能单凭一己之力，迅速名利双收；真正成功的骑师，通常都是因为他骑的是最好的马，才能成为常胜将军。”

推销员要想推销成功，有两种方法可以运用：

第一种方法，靠自己用数年的时间摸索出成功的方法；

第二种方法，你用一个月的时间跟5位有10年成功经验的高手学习，一个月就拥有了50年的经验。

你感觉哪个方法更好更快？



当然是跟随有成功经验的高手学习快。

第一种方法节省了向成功者学习的费用，但是走弯路的时间和向市场交纳的学费都是加倍的。

第二种方法节省推销员在自己还处于运作不太熟悉的时候所走的弯路、耗费的时间和向市场交纳的学费，这些失败的学费都是不可控制和预算的。但是对于向成功者、高手学习的费用是属于可以控制的，成功不只是要看达到自己的目标，还要看达到的时间的长短。

成功的秘诀很多，也是可以通过学习和传授的，最有效的学习捷径之一是仿效榜样——高手的成功方法。每位成功的高手都有一位或者数位老师指导。

进入市场并能长期成功的推销员不多，成功率不到10%，一个没有实战经验的新手，80%都会在3个月到一年内被淘汰掉。推销员只有放弃自己原来思考问题的方式，去学习那些高手的成功模式，认识了解市场的特点和高手们成功的秘诀，再根据自己自身特点，选择适合你自己的具体方式，然后坚定不移按照这个方向努力。

全世界最伟大的汽车推销员乔·吉拉德的成功秘诀，将帮助你晋身为最有实力的顶尖汽车销售专家，创造出傲人的成功！

乔·吉拉德是世界上最伟大的销售员，他连续12年荣登世界吉尼斯纪录大全世界销售第一的宝座，他所保持的世界汽车销售纪录——连续12年平均每天销售6辆车，至今无人能破。

乔·吉拉德1929年出生于美国一个贫民窟，他从懂事时就开始擦皮鞋、做报童，然后做过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商等。35岁以前，乔·吉拉德是个全盘的失败者，他患有相当严重的口吃，换过40个工作仍一事无成，再往

后他开始步入推销生涯。然而，谁能想象得到，像这样一个谁都不看好，而且是背了一身债务几乎走投无路的人，竟然能够在短短3年内爬上世界第一，并被吉尼斯世界纪录称为“世界上最伟大的推销员”。他至今还保持着销售昂贵商品的空前纪录——平均每天卖6辆汽车！他一直被欧美商界当成“能向任何人推销出任何产品”的传奇式人物。

销售是需要智慧和策略的事业。在每位推销员的背后，都有自己独特的成功诀窍，那么，乔·吉拉德的推销业绩如此辉煌，秘诀是什么呢？他是怎样做到平均每天销售6辆车的呢？

本书介绍的7大高招是乔·吉拉德最重要的成功关键。

学习它，你也能成为汽车销售高手！

刘同福

2005年1月

# 目录



## 第一章 推销商品前先推销自己

1. 向每一个人推销 / 3
2. 把自己推销给自己 / 6
3. 把自己推销给别人 / 8
4. 把产品推销给别人 / 12
5. 给顾客留下良好的第一印象 / 13
6. 扩大你的人际关系 / 21
7. 结识周围的陌生人 / 21
8. 换位思考的力量 / 23
9. 为顾客创造快乐 / 24
10. 让顾客产生好感 / 28
11. 向顾客推销你的人品 / 38
12. 诚实：推销的最佳策略 / 40

## 第二章 我相信我能做到

1. 强烈的成功欲望 / 77
2. 你认为自己行就一定行 / 82
3. 结交成功的人物 / 83
4. 你就是唯一 / 88
5. 让信念之火熊熊燃烧 / 89
6. 信念高于一切 / 91

# 目录



7. 增加 400% 的成功的魔法 / 100
8. 培养你销售的心灵力量 / 102
9. 带着热情去工作 / 108
10. 正视失败与拒绝 / 117
11. 消除自卑意识 / 130
12. 不要找任何借口 / 131
13. 向成功者学习 / 140

## 第三章 倾听和微笑

1. 伟大的力量 / 147
2. 失败的倾听 / 148
3. 倾听发现顾客需求 / 149
4. 倾听的技巧 / 151
5. 成为好听众的 11 大原则 / 160
6. 训练笑的艺术 / 163
7. 始终保持微笑 / 164
8. 微笑 7 规则 / 166

## 第四章 为所有客户建立系统档案

1. 建立顾客档案 / 171
2. 顾客的来源 / 172
3. 追踪潜在顾客 / 173



# 目录



4. 建立顾客资料卡 / 173
5. 将潜在顾客分级管理 / 182
6. 让你的顾客成为终身顾客 / 184
7. 老顾客是企业财富的重要源泉 / 190

## 第五章 推销感觉与味道

1. 善于推销产品的味道 / 195
2. 让顾客产生联想 / 196
3. 让顾客体验 / 196
4. 故事式行销 / 197
5. 重在参与 / 198
6. 售前服务 / 200
7. 令客户的潜意识产生“购买”信息 / 201
8. 销售整体价值 / 205

## 第六章 让顾客帮助你寻找顾客

1. 成交只是销售的开始 / 209
2. 250定律：不得罪一个顾客 / 209
3. 连锁介绍法 / 210
4. 猎犬计划：让顾客帮助你寻找顾客 / 211
5. 每月一卡：真正的销售始于售后 / 213
6. 与顾客联络感情 / 216

# 目录



- 7. 妥善处理顾客投诉 / 218
- 8. 获得推荐的法宝 / 224

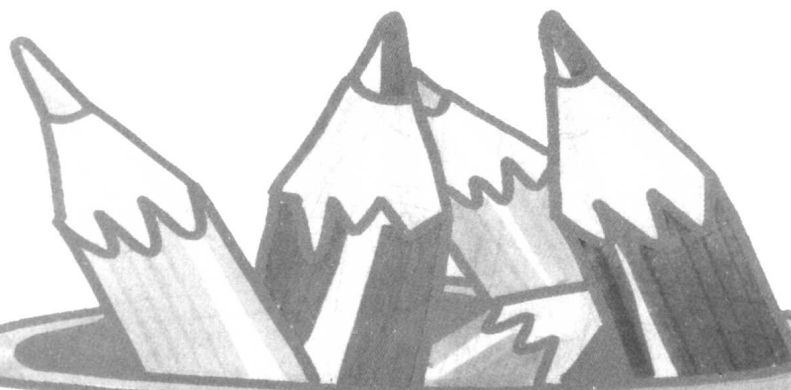
## 第七章 爱是最的诀窍

- 1. 深深地热爱自己的职业 / 233
- 2. 爱的信息是最的诀窍 / 234
- 3. 一束生日鲜花成交一笔生意 / 235
- 4. 买卖是爱 / 238
- 5. 像对待爱好一样对待工作 / 238
- 6. 以销售为乐趣 / 240
- 7. 运用情感接待顾客 / 242
- 8. 销售的三种境界 / 244
- 9. 感情推动商机 / 246

---

### ★提升业绩的强化培训课程

- 1. 专业型汽车销售精英培训提纲 / 259
- 2. 职业化汽车销售经理培训提纲 / 261
- 3. 汽车销售市场整合策划培训提纲 / 263
- 4. 讲师介绍 / 265
- 5. 课程体系简介 / 266
- 6. 培训特色介绍 / 266
- 7. 专业成就 / 267
- 8. 学员评价 / 267



## 第一章 推销商品前先推销自己

向每一个人推销

把自己推销给自己

把自己推销给别人

把产品推销给别人

给顾客留下良好的第一印象

扩大你的人际关系

结识周围的陌生人

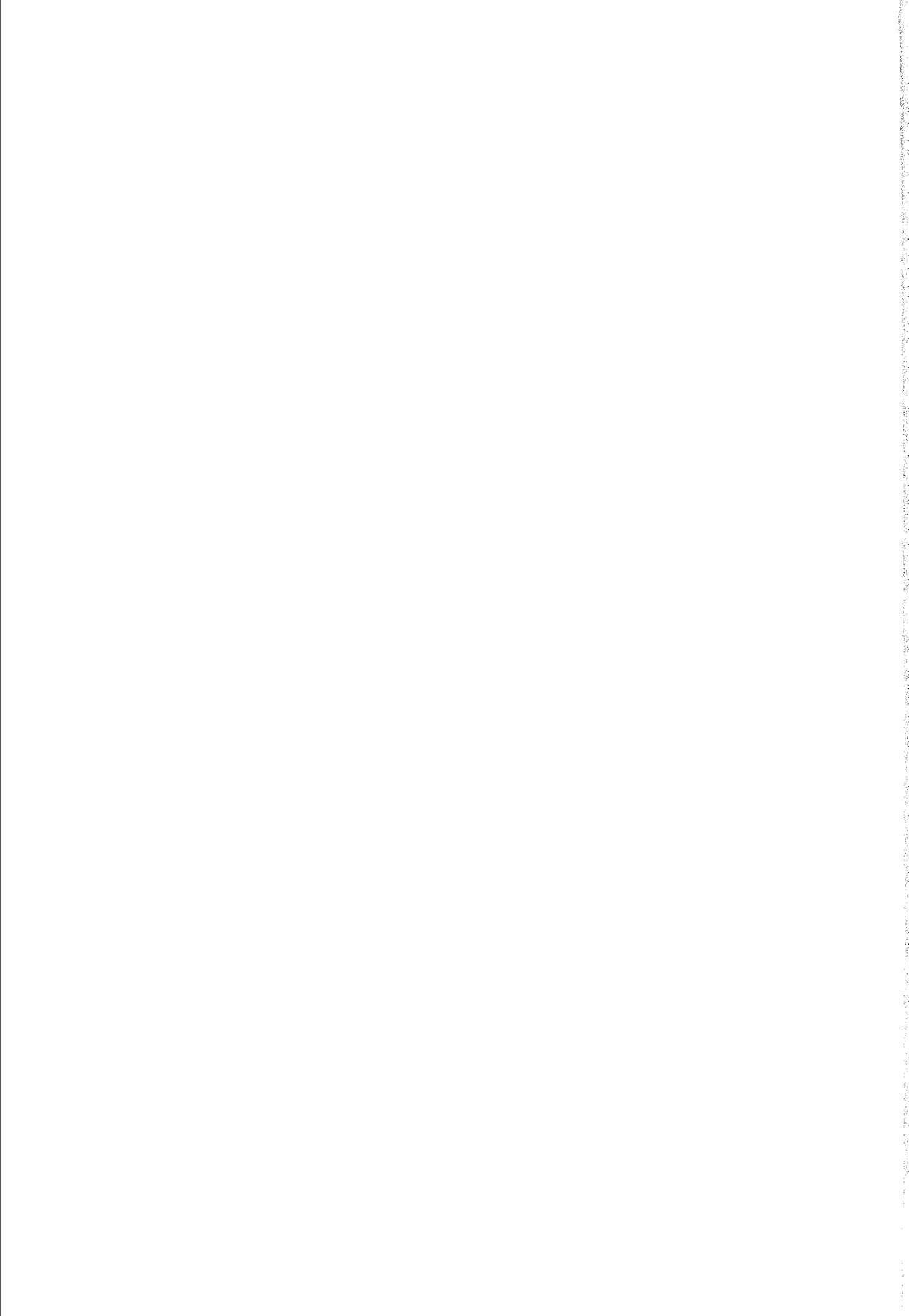
换位思考的力量

为顾客创造快乐

让顾客产生好感

向顾客推销你的人品

诚实：推销的最佳策略



## 1. 向每一个人推销

名片是成功的开始。

每一个人都使用名片，但伟大的推销员乔·吉拉德的做法与众不同：他到处递送名片，在餐馆就餐付账时，他要把名片夹在账单中；在运动场上，他把名片大把大把地抛向空中。

乔认为，每一位推销员都应设法让更多的人知道他是干什么的，销售的是什么商品。这样，当他们需要他的商品时，就会想到他。抛撒名片是一件非同寻常的事，所以能令人印象深刻。当人们买汽车时，自然会想起那个抛撒名片的推销员，想起名片上的名字：乔·吉拉德。同时，要点还在于，有人就有顾客，如果你让他们知道你在哪里，你卖的是什么，你就有可能得到更多生意的机会。

乔·吉拉德有一个习惯：只要碰到一个人，他马上会把名片递过去，不管是在街上还是在商店。他认为生意的机会遍布于每一个细节。

“给你一个选择：你可以留着这张名片，也可以扔掉它。如果留下，你知道我是干什么的、卖什么的，细节全部掌握。”乔·吉拉德认为，推销的要点是：不是推销产品，而是推销自己。

“如果你给别人名片时想，这是很愚蠢很尴尬的事，那怎么能给出去呢？”他说，恰恰那些举动显得很“愚蠢”的人，成为了成功和有钱的人。于是，乔·吉拉德到处撒名片，这使得到处都留下

他的味道、他的痕迹，人们就像绵羊一样来到他的办公室。

去餐厅吃饭，他给的小费每次都比别人多一点点，同时主动放上两张名片。因为小费比别人的多，所以人家肯定要看看这个人做什么的，并分享他成功的喜悦。很快，效应出来了——人们谈论他、想认识他，根据名片来买他的东西，经年累月，他的成就正是来源于此。



他甚至不过利用看体育比赛的机会来推广自己。他的绝妙之处在于，在人们欢呼的时候把名片雪片般撒出去。名片漫天飞舞，就像雪花一

样，飘散在运动场的每一个角落。你可能对这种做法感到奇怪。但乔认为，这种做法帮他做成了一笔笔生意。

在乔·吉拉德演讲开始之前，工作人员就已经将他的名片摆放在每一张椅子上，他似乎还嫌不过瘾，演讲过程中，不时将名片一把一把往人群中撒。

他说，不可思议的是，有的推销员回到家里，甚至连妻子都不知道他是卖什么的。

“从今天起，大家不要再躲藏了，应该让别人知道你，知道你

所做的事情。”

商品知识与推销技巧只是推销员的外衣，正确推销自己才是成就推销事业最重要的一环。一般推销员往往重于追求外表而疏于内涵的充实，无怪乎每年有那么多人投入推销战场，不久都悻悻然离去，实在令人扼腕！

~~~~~

在你成功地把自己推销给别人之前，你必须首先是100%地把自己推销给自己。

推销的要点是，不是在推销商品，而是在推销自己。

——乔·吉拉德

你学会推销自己，你就可以推销任何东西。

——卡耐基

~~~~~

要推销自己，简单地说就是将心比心，站在对方立场去思考及行动，若能满足对方的需求自然左右逢源，否则就四处碰壁。而所依据的法则无他，运用人性心理而已：人皆喜欢别人赞美、关心、重视、热诚、倾听、微笑、信赖等，愈了解人性愈能得心应手。因此，要成为一位杰出的推销员，平素就必须多涉猎人际关系的知识与技巧，并在人性上印证，方能有所得。

有日本“推销之神”美誉的原一平，在推销自己上下了很大的苦心与功夫，他主要是得自一位老和尚的指点迷津。这位老和尚曾开导他说：“人与人之间，相对而坐的时候，一定要具备一种强烈吸引对方的魅力，否则推销无前途可言。”经老和尚的当头棒喝，



原一平从此痛下决心改造自己。例如他举办一个批评会，拜托亲朋好友不客气地指正他的缺点，希望透过批评来认识自己。我们都知道原一平是推销之神，但又有谁晓得他在私下为了能推销自己，付出了多少心血与代价。



我要在 10 秒钟内吸引她！否则  
我做推销员也无法卖出任何东西。

20 世纪 60 年代日本著名的“推销大王”齐藤竹之助有个著名的观点：人人都是自己的推销员，不管你是什么人，从事何种工作，无论你的愿望是什么，若要

达到你的目的，就必须具备向社会进行自我推销的能力。能否成功，取决于你如何进行自我推销，以及你能力的大小。

## 2. 把自己推销给自己

所有成功的推销员，都是先推销自己。在你能成功地把产品推销给顾客之前，你必须把自己先推销给别人；而要能成功地把自己推销给别人，则必须先 100% 地把自己推销给自己。

要喜欢自己、相信自己，彻底认清自我价值，相信“世界上没有任何一个人和我一模一样”。世界上没有一个人可以等同你，没



有人的指纹、声音、特征、个性和你完全一样，从这一意义出发，要相信你是“第一号”的。

著名商人作家罗伯说过：“假如你要在别人那儿建立一个胜利者的形象，你就必须先建立一个胜利者的自我形象。”拳王阿里的一句“我是最伟大的”也几乎成了他拳坛霸主的招牌商标。

假如你自己都不相信自己是第一号的人物，那谁还会如此相信你呢？所以请把一张上头写着“我是第一号”的小卡片挂在你每天可以看到的的地方，就如诺曼博士的建议，每天早上照镜子告诉自己说：“我是我自己最好的推销员。”

作为“第一号”人物，你不仅要喜欢自己，还要遵循以下原则：

★“**相信你自己。**”记住一句有力量的话：“如果你觉得你能你就能。”

★“**结交有信心的人。**”远离消极、懦弱的人。切记信心产生信心。

★“**使你的信心发挥最大的功效。**”假如你的信心机器保持清洁，它便会一直有效率地工作下去。

★“**做你自己的主宰。**”坦诚面对你的自我挑战。

★“**保持忙碌。**”在一个忙碌的人身上，恐惧和自我疑惑是不存在的。

遵守了这5条原则，你就能挥去恐惧与害怕，在失败面前也相信自己会有成功的一天。

一旦你喜欢你自己，任何时候都能坚定自信，认为自己是第一号人物，你就成功地把自已推销给自己了。

