

成就首屈一指的推销员 实现众望的归的销售业绩

◆ 哈佛商学院最新推荐阅读第一畅销书 ◆

世界上 最伟大的推销员 全集

The Greatest salesman's complete
works in the world



长盛不衰的推销经典◎秘而不宣的畅销力作

◆ 哈佛商学院最新推荐阅读第一畅销书 ◆

世界上 最伟大的推销员 全集

The Greatest salesman's complete
works in the world

韦敬伟◎编译



群言出版社

前言

The Greatest salesman's complete works in the world

你想做一个什么样的推销员呢？自然是要做出类拔萃者，而且成为一个在这个行业里永久打响个人品牌者；这正是伟大推销员所具有的成功动力。正如美国著名推销大师劳弗斯·杜勒姆所说：“没有个人欲望的推销者，只能平庸地去对付他的工作，而一个以推销为人生目标者，就一定会把自己塑造成为大师级的人物。”哈佛大学2004年畅销书《推销不是一种工作，而是一种目标》中这样说：推销员的定义是什么？有人说就是把甲货卖到乙方的手上去，有人说就是靠嘴上功夫，把顾客说动，让他们产生购买欲望。其实，这是一种最平面的直线思维，也是推销员的“死穴”所在。真正的推销员，尤其是那些伟大的推销员，都是从自我的“素质指数”和“能力系统”开始做第一步的启动，然后再在市场中反复“孵化”自己的推销经验，不希望一下把“蛋糕”做大，而是用心把“蛋糕”做成一种具有优良声誉的品牌，这就是美国著名推销大师凯拉里先生称之为的“伟大推销员的蛋糕资本”。

如何理解上述内容，直接关系推销员的成功率。现在有许多推销员都面临同样问题，即如何让自己在最短的时间里成为最优秀的推销员，并且能够为自己赢得最大的回报。是的，推销员应当讲回报法

前言

The Greatest salesman's complete works in the world

则，但是只有自己没有顾客的回报几乎是一种最糟糕的推销错误。你知道你怎样推销伟大吗？必须理解这样两个理念：

第一，当你发现目标时，它也许不是你的目标，而是属于跑得最快、最稳者的目标；第二，你希望的回报，不是先必须得到利益，而是必须先让出利益，即让别人的利益大于你的利益，以便再为下一个利益的获得而留下最宝贵的机会。也就是说，推销员应当带着策略去谋取自己的成功之路，而不是靠简单的直线思维去施展自己的小计划、小技巧。这一点，正是许多难以做大的推销员的一大弱点。

本书作者做过八年的市场调查，与近200名推销员——那些已经成功的伟大推销员，与基布里、乔治·伍德、马斯尔等都有深切的交往，他想把自己与这些伟大推销员交往的心得总结出来，供大家参看，因此经过数日的奋战，终于完成此书，最后以乔治·伍德先生的一段话作为结尾：“伟大的推销员始于细节，细节造就伟大的推销员！在一个没有目标指引下的推销员，无论如何只能低水平地重复自己，而不能把自己列入伟大推销员之列。假如你有目标指引，那么就要敢想敢做，绝不能给自己留下一个可以退缩的空间。”

目录

The Greatest salesman's complete works in the world

伟大推销员的成功资本： 做自己必做的事

一定要做你最喜欢做的事·····	003
掌握自我推销的良策·····	007
必须专心地做好自己认定的一件事·····	015
优化方案：从多项选择中挑一个最好的·····	018
不敢去做，挫折总在你的身边·····	022
从先做小事，先赚小钱开始突破·····	025
不要让情绪随意乱“喷”·····	028
抹掉自我本色等于“慢性自杀”·····	031
抓住自己择业的“兴趣点”·····	036
大胆地施展自己的专长·····	039
小成就算不了什么，还要继续走下去·····	042

伟大推销员的自我激发： 掌握改变一生的能力

压力是成大事最好的推动力·····	049
凡没有野心者，一定会继续平庸下去·····	052
扔掉别人的拐杖，迈动自己的双脚·····	056
把自卑重重地摔在地上·····	060
对待困难，要像战士扑向敌人·····	065
跌倒之后，再爬起来的5大理由·····	068

目录

The Greatest salesman's complete works in the world

信心是最可靠的莫基石.....	070
坚韧可以克服一切难关.....	075
把“愤怒”这家伙扔得远远的.....	078
忧虑只能增加心理负担.....	082
把萎靡不振的头抬起来.....	087
防止让缺点伴你行.....	090
力戒自己处于懒散的状态.....	094

伟大推销员的求胜性格： 把困境踩碎的信念

学会策划，能避免到处乱弹琴.....	099
小创意可以带来大成就.....	104
从脑中洗掉因循守旧.....	108
靠创新冲破“人生瓶颈”.....	113
发挥创造性思维的能量.....	120
绝不可贪恋速成.....	127
寻找致胜的机智.....	133
每天多照一照“镜子”.....	136

伟大推销员的目标定律： 活着就是要做大自己

行动步伐：分阶段地逼近最后目标.....	141
走不通的路，就立即收住脚步.....	145

目录

The Greatest salesman's complete works in the world

学会更换一个适合自己的目标·····	148
每天开始都有一个“优先表”·····	151
像工程师一样制定一张人生规划图·····	156
潜藏欲望：不要怕位居第二名·····	162
想要达到最高处，必须从最低处开始·····	164

伟大推销员的竞争攻略：

成就自己的行动智慧

敢于时刻训练自己的竞争力·····	171
压迫法则：留退路，就没有出路·····	175
取胜关键：磨练看准时机的眼力·····	177
掌控之道：任何机会都是“金钥匙”·····	181
优柔寡断的人到最后往往是毫无所获·····	184
空耗时间是最大的浪费·····	189
一定要克服拖延的毛病·····	195
别老是想自己“混口饭吃”·····	198
敢于清除“丢面子”的心理·····	202
善于经营和积累“无形资产”·····	206

伟大推销员的赢算法则：

把不能的事变成可能的事

在做事之前，一定要决策正确·····	211
每个人都想成为生活的射手·····	217

目录

The Greatest salesman's complete works in the world

只有灭绝失败，才有可能登上成功的台阶·····	221
赢得人心的一种方法：用“是”替换“不”·····	224
要会听话中话，就知道“葫芦中的药”·····	230
学会去“嫁接”别人的优点·····	234
要适当地投人所好·····	239
见面就有三分情·····	243
要与各种各样的人“套近乎”·····	245
把别人的批评当成“良药”·····	250
不能糊涂，要保持一个清醒的头脑·····	254

伟大推销员的人际战术： 以打动顾客为第一目的

切勿自以为比别人聪明一截·····	259
不要轻意去指点别人的错误·····	264
你先尊重别人，别人就会尊重你·····	268
以诚实待人，可以得到更大的回报·····	273
给对方保留一点面子·····	277
摸透对方的心·····	282
站到对方的立场上去考虑问题·····	286

目录

The Greatest salesman's complete works in the world

伟大推销员的生活态度：

快乐工作是最高境界

让自己的脸上多一点微笑·····	293
不要让自己成为“疲劳虫”·····	298
有计划地算着过日子·····	301
别因小事而心绪不宁·····	306
过分敏感，只能累坏自己·····	314
学会给自己注入快乐的激素·····	317
自寻烦恼等于自己折磨自己·····	322
忙里偷闲，就会更有快乐·····	326
在枯燥生活里滴上几滴幽默·····	328



伟大推销员的成功资本： 做自己必做的事

The Greatest salesman's complete
works in the world



一定要做你最喜欢做的事

连世界最顶尖的人，都还是非常谦虚、努力地想成长，他们已经是全世界最棒的，却还在不断地学习如何再进步。

每天有许多事可做，但有一条原则不能变，那就是一定要
做你最喜欢做的事。

很多人在寻找工作的时候，都不知道自己要做什么，或是
做一些自己不喜欢做的事。

有一位机械师不喜欢自己的工作想转行，却迟迟下不了决
心，因为他已经学了二十几年的机械，如果突然换一份其他工
作，会感到很不适应，尽管不喜欢，却无法抛开累积二十多年
的机械专业知识。

他想改变，但又抛不开过去的包袱，自然无法突破。

这是个矛盾，既然知道自己再继续做下去也不会有兴趣，
就应该果断地做出决定：转行！做自己喜欢的事情毕竟是令人
兴奋的，也更容易激发自己的想象力和创造力，并最终取得卓

越成就。

每个人都必须当机立断，去做自己喜欢做的事情，当知道自己已经走错方向时，就要及时地掉转头，朝正确的方向走，才会达到理想的目的地。如果明知错了还要继续走，最终会一败涂地。

要改变自己目前的状况，要让自己更有自信，要让自己做事更有成效，我们就必须做出更好的决定，采取更好的行动。

很多年前，一位名人讲过一句话：“你一定要做自己喜欢做的事情，才会有所成就。”

做你自己喜欢做的事情，其实是很困难的。大多数的人，多半都在做他们讨厌的工作，却又必须逼自己把讨厌的事情做到最好。

他们经常失去了动力，时常遇到事业的瓶颈，而没有办法突破，他们不断地征求别人的意见，却还是照着一般的生活方式进行，凡事没有进展，原地踏步，这些当然不是他们想要的，但是由于种种原因，他们当中却很少有人试着去改变自己的状况。其实，要找出自己真正喜欢的工作，只需要把自己认为理想和完美的工作条件列出来就一目了然了。

一位颇有名气的心理学专家在叙说自己最终寻找到自己最喜欢的工作的经历时这样说：

运动和数学一直是我很喜欢做的两件事。

从小到大，我一直是运动健将，不仅担任过体育部长和篮球、乒乓球队长，也是校田径队的杰出运动员，我曾经想过要如何把兴趣发展成职业，也曾经梦想成为张德培第二。

我不断地问自己：这些真的是我自己想要的吗？我愿意把运动当成我一辈子的终生事业吗？后来我告诉自己：靠体力生活，并不是我真正喜欢的生活，虽然我非常喜欢运动。

在高中和大学的时候，我的数学成绩一直都是名列前茅，我也曾经想过，要当一位数学教授。

决定要做这件事之前，我列出一张理想和完美的工作条件表，我告诉自己：

- (1) 时间一定是由我自己掌握。
- (2) 它要能不断地接触人，因为我喜欢人群。
- (3) 它必定对社会有所贡献。
- (4) 它可以让我环游世界。
- (5) 它必须能够不断地学习与成长。
- (6) 它必须能够不断地建立新的人际关系，可以跟一些成功的朋友交往。
- (7) 收入的状况可以由我的努力来控制。

我发现，当一位数学教授，并不能达到我理想的工作条件，于是，我又开始寻找另一个可以当成我终生事业的工作。

十七岁的时候，我接触了汽车销售业，因为我很喜欢车子，我想自己应该可以做得不错；真正进入了这个行业之后，我发现这个行业有非常大的特色，但是我的个性似乎并不适合，于是，我又转行了。

从十六岁到二十一岁，我陆陆续续换了十几份不同的工作，可是每次换工作之前，我从来都没有仔细想过：“我到底要的是什么？”直到我把那些理想和完美的工作条件列出来。

后来我发现，自己有一个特色，就是从小到大一直很热心，很喜欢帮助别人，同学数学不会，我很喜欢教他；别人篮球打得不好，我自告奋勇过去教他。

因为我相信，只要我可以，别人一定也做得到。

在一个很偶然的机会，我参加了一个激发心灵潜力的课程，

它给了我非常非常大的震撼。

我发现，自己上了那么多的课程，学习了那么多的资讯，却没有任何一个课程比得上我的老师安东尼·罗宾在短短的八小时当中所分享给我的那么多。

我想，假如我以后也能做他所做的事情，把一些真正对人们有帮助的资讯，不管用任何渠道，书籍也好，录音带也好，或是录像带也好，都能够分享给想要获得这些资讯的人，那该会有多好？

我发现，这个工作完全符合我所列出来各种理想和完美的工作条件，当我了解到这件事以后，我知道，这就是我毕生所寻找的方向。

我曾经听我的老师这样说过：“世界上的每一份工作都很好，但是，没有任何一项工作，比我目前所做的更有意义。”因为，他可以藉由帮助别人，又可以帮助自己。

这句话让我决定，要一辈子做这件有意义的事情，经过了七八年的坚持，我终于可以在这个行业崭露头角，让非常多的人，得到非常具体的帮助。

不管是在心灵的重整，或是自信心的培养，或是业绩上的突破，或是管理思考盲点的一些转变，他们都有非常显著的改变。

以前，我一直把赚钱当成非常重要的目标，后来我才发现，赚钱并不是全部，也不是绝对。

赚钱固然重要，但是，我现在一心一意只想把所有精力放在如何提升我自己，如何提高我的工作品质，如何提供更多、更有价值的服务，来帮助更多想要成功的人、想要更上一层楼的伙伴们。

每当我发现，一个人不再自我成长，觉得自己没有什么可

以学习的时候，我就为他感到非常可悲。

因为，连世界最顶尖的人，都还是非常谦虚，非常努力地想成长，他们已经是全世界最棒的，却还在不断地学习如何再进步。世界顶尖的人士，一定有他们成功的方法和道理，这些都是我们应该要学习的。

如何让自己成功呢？我们必须研究成功者是如何思考的，他们采取什么样的行动，用什么样的态度，有什么样的想法。

他们是如何让自己更上一层楼，他们结交什么样的朋友，在他们还没有成功之前，他们到底付出了多大的代价和努力？当他们面临失败和巨大挑战的时候，又是如何坚持到最后的胜利的呢？

处处积累成大事资本的法则之六：

做自己喜欢做的事情！

2

掌握自我推销的良策

如果你被炒了鱿鱼，千万不要说：“我不能使上司满意。”而应这样答：“我认为那份工作不能让我充分

伟大推销员的成功资本：

施展我的才能。”

自我推销的确是件难事。很多人在自我推销的时候，总会遇到各种各样的拒绝，从而失去了一次次参与竞争、成就自我的机会。成大事者善于推销自我，靠的是什么呢？

青年在求职过程中，只有充分掌握这门艺术，才能顺利地找到自己满意的工作，下面是自我推荐的八大要领：

(1) 推荐自己要有自己的特色

推荐自己必须先引起别人注意，如果别人不在意你的存在，那就谈不上推荐自己。那么，如何引起别人的注意呢？关键是要有自己的特色。这里的所谓特色，并非文凭、哪个单位鉴定合格不合格等，而是使对方认为你有自己的独到之处。

(2) 推荐自己要善于面对面

人们通过面试可以推荐自己，说服对方，达成协议，交流信息，消除误会。面对面推荐自己时，应注意遵守下面规则：依据面谈的对象、内容做好准备工作；语言表达自如，要大胆说话，克服心理障碍；掌握适当的时机，包括摸清情况、观察表情、分析心理、随机应变等。

(3) 推荐自己要有灵活的指向

人有百种，各有所好。对人才的需求也是这样。假如你尽管针对对方的需要和感受仍然说服不了对方，没有被对方所接受，你应该重新考虑自己的选择。倘若期望值过高，目光只盯着热门单位，就应适时将期望值降低一点，目光多盯几个单位；还可以到与自己专业技术相关或相通的行业去自荐。美国咨询家奥尼尔如是说：“如果你有修理飞机引擎的技术，你可把他变成修理小汽车或大卡车的技术。”