



陈安之推销法则

本书内容已改变了  
千万人的命运

此书附赠  
CD

# 卖产品不如 卖自己



(美籍华人) 陈安之 著

国际级  
成功励志书

系列一

广东经济出版社

责任编辑：杜传贵 责任技编：梁碧华



成功梦工场  
系列丛书

# NO.1 国际级成功励志书

**这是一本值得反复读、反复悟的书，当你读到100遍  
并反复运用的时候，奇迹将在你的身上发生……**

陈安之是美国教育训练界五项世界销售纪录保持人；台湾  
地区非文学类“有声书”畅销第一名；新加坡畅销书排行榜  
连续三年蝉联第一。全球各大教育训练机构和企业都在研究  
并复制“陈安之法则”。

## 卖产品不如卖自己

### 陈安之推销法则

陈安之说：“每一个全世界最顶尖的销售人员所销售的产品，不是产品本身，而是他自己”；“顾客在购买产品之前，一定先买这个营销代表，当他喜欢你，了解你之后，才开始选择产品。”

这是一部值得在市场业务会上反复学习和反思的培训教材，是推销员“激励工具书”。

如果你不了解，而你的竞争对手先学会并运用了，市场的局面将会怎样……

网址：[www.chinachaosu.com](http://www.chinachaosu.com)

ISBN 7-80677-266-9



9 787806 772669 >

（本书赠 CD，方便您在家在车上反复悟成功）

合作媒体：《销售与市场》杂志

《深圳晚报》

ISBN 7-80677-266-9

F·740 定价：28.00 元



## 图书在版编目 (CIP) 数据

陈安之推销法则：卖产品不如卖自己/陈安之著. —广州：广东经济出版社，2002.9

(永恒的成功法则)

ISBN 7-80677-266-9

I. 陈… II. 陈… III. 推销-方法 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 064112 号

|      |                                           |
|------|-------------------------------------------|
| 出版发行 | 广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)             |
| 经销   | 广东新华发行集团公司                                |
| 印刷   | 深圳市鹰达印刷包装有限公司<br>(深圳市罗湖区水贝一路工业区 21 栋 2 楼) |
| 开本   | 787 毫米×1092 毫米 1/32                       |
| 印张   | 2.625 12 插页                               |
| 字数   | 63 000 字                                  |
| 版次   | 2002 年 9 月第 1 版                           |
| 印次   | 2002 年 9 月第 1 次                           |
| 印数   | 1~10 000 册                                |
| 书号   | ISBN 7-80677-266-9 / F·740                |
| 定价   | 28.00 元                                   |

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

读者热线：发行部 [020] 83794694 83790316

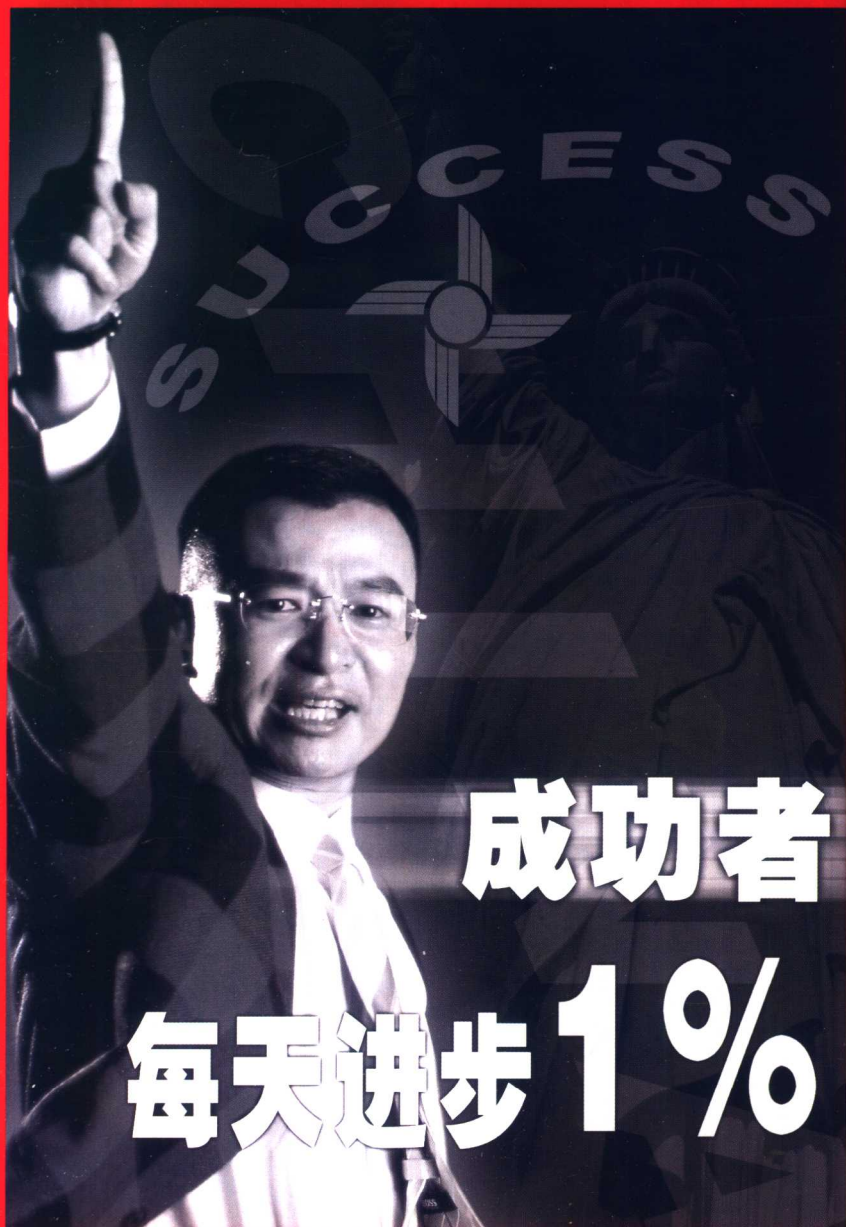
(发行部地址：广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

网址：[www.sun-book.com](http://www.sun-book.com)

• 版权所有 翻印必究 •

惊喜  
1. 成  
免  
2. 及  
3.  
4. 会

请  
地  
电  
成



**成功者**  
**每天进步1%**

## 陈安之自述

24岁时我在安东尼·罗宾的课程中听到了一句话：赚钱的工作有很多种，但没有哪一种比帮助一个人改善自己的生命和生活更有意义。

——这句话我一辈子也不会忘记。

没有任何事情比你帮助别人、帮助社会更有意义。

安东尼·罗宾从小为什么有这个信念，也是因为他从小家里非常穷，别人对他的付出，使他从小树立了自己的信念。如果没有安东尼·罗宾，我就不可能今天站在这里给大家讲课。

一年半以前，我们对国内的情况不了解，我和我的助理阿财到北京，做了一次义务演讲，当时有80个人，通过那次的反映，我觉得中国人太需要成功学了。

自从在国内演讲之后，我在国外再没有安排演讲，我要把我学到和研究的成功学与大家分享，把成功的理念和方法贡献给我的祖国和民族，让中国出现更多的比尔·盖茨，更多的李嘉诚。

一个人的成就不在于他拥有什么，而在于他对社会有多少帮助。

当你在为社会做出贡献的时候，你就会快乐。

我的目标是要在最短的时间里帮助最多的人。

我有一个理想：让中国在21世纪成为世界第一强国。

我对大家讲成功，首先就要把成功的方法用到自己的身上，自己成功了才能做表率。如果我自己都无法改变，我就无法帮助别人，我自己无法成功，就无法帮助别人成功，无法实现自己的目标。

现在既然我运用成功学的方法使自己获得了成功，所以我想，成功学对我有效对大家一定也有效。

只要你把这些成功的方法不断地运用，不断地运用，你一定会成为一个成功者。

# 卖产品不如卖自己

国际级励志书 系列一

## 目 录

### 第一辑《陈安之推销法则》

- 1 推销法则一  
随时想象——成功者每天在想什么  
每天在做什么
- 2 推销法则二  
复制成功者的想法和行为到自己的行动中
- 3 推销法则三  
知识+人脉关系网才能获得成功
- 5 推销法则四  
知识占成功要素的30%  
人脉关系占成功要素的70%
- 6 推销法则五  
不断地补充知识 是获得成功的前提
- 8 推销法则六  
注意他人成功的结果  
并经常思考他人成功的原因
- 10 推销法则七  
所有成功者 都是善于阅读者
- 11 推销法则八  
多熟悉顾客喜欢的一种知识  
就多一次成功的机会
- 13 推销法则九  
具备一周工作七天  
每天愿工作24小时意识
- 15 推销法则十  
掌握的知识越多  
就越能与客户找到知己般共鸣的话题
- 17 推销法则十一  
平均每天阅读五本书  
一年阅读2000本书籍才能成首富

# 目 录

- 19 **推销法则十二**  
成功来自于从小养成的学习习惯
- 21 **推销法则十三**  
世界首富一开始就以最直接的人脉关系  
做了世界最大企业的生意
- 23 **推销法则十四**  
推销冠军的秘诀之一  
就是大量地逢人就派名片
- 26 **推销法则十五**  
在任何时间 任何地点  
都在介绍自己 推销自己
- 27 **推销法则十六**  
每天晚上把当天交谈过的每一个人的  
名字和内容复习整理一遍
- 29 **推销法则十七**  
只要凡事认真负责 业绩就会好起来
- 30 **推销法则十八**  
行销业绩能提升的关键  
每天要走出必须完成的量化限额
- 32 **推销法则十九**  
每天完成100个陌生顾客拜访数量  
并且要站着打电话
- 34 **推销法则二十**  
每一份私下的努力 都会在公众面前表现出来
- 36 **推销法则二十一**  
要想获得什么 就看你付出的是什么
- 38 **推销法则二十二**  
要想超过谁 就比他更努力四倍  
(要具体和量化)
- 40 **推销法则二十三**  
顾客能上门约见你 就成功了一半
- 42 **推销法则二十四**  
放松心情 无为而无不为
- 43 **推销法则二十五**  
先为顾客考虑 顾客才会为你考虑
- 44 **推销法则二十六**  
顾客往往购买的是推销员的服务态度

# 目 录

- 46 推销法则二十七  
推销自己 比推销产品更重要
- 48 推销法则二十八  
只有当顾客真正喜欢你  
相信你之后 才会开始选择产品
- 49 推销法则二十九  
推销冠军的习惯是  
不只要准时 还必须提前做好准备
- 51 推销法则三十  
见客户前5分钟 对着镜子给自己一番夸奖
- 52 推销法则三十一  
任何时间和地点都言行一致  
是给别人信心的保证
- 54 推销法则三十二  
背对客户时 也要100%地对客户尊敬
- 56 推销法则三十三  
成功行销就是永不放弃  
放弃者不可能成功
- 58 推销法则三十四  
顾客不只买产品  
更买你的服务精神和服务态度
- 59 推销法则三十五  
顾客反对意见太多  
只代表他不相信你 不喜欢你
- 60 推销法则三十六  
从语言速度和肢体动作上去  
模仿对方 去配合对方

推销法则 一

# 随时想象 成功者 每天在想什么 每天在做什么

在过去的十几年当中，很多人都问我说：“陈老师，一个人到底要怎么样才会成功？你一年平均阅读300到500本书籍，你的朋友都是世界第一名——听说你有一百位以上世界第一名的朋友，他们到底有什么样成功的秘诀呢？”

今天我首先分享一个成功的公式，这个公式花了我十七年的时间把它研究出来，这个公式会告诉你，成功者到底每天在想什么，成功者到底每天在做什么

## 推销法则 二

认真感悟  
马上行动

认真感悟  
马上行动

# 复制 成功者的 想法和行为到 自己的行动中

假如我们可以复制成功者的想法，复制他的行动，  
那我们势必得到同样的结果。

这个成功的公式，就是——成功=知识+人脉。

感悟与行动日记：

### 推销法则 三

# 知识加 人脉关系网 才能 获得成功

首先我要问一个问题：一个人要成功，到底是知识比较重要，还是人脉比较重要？

在我还没有告诉你到底知识重要还是人脉重要之前，我问另外一个问题——顶尖的推销员都是很会发问的：一个人到底是头比较重要，还是心脏比较重要？

觉得头比较重要的，我们把他的心脏挖出来好吧？觉得心脏比较重要的，我们把他的头砍掉算了。假如头和心脏两者只能选择一个的话，请问你选择头还是选择心脏？是哪一个？两者都要，是不是？

所以，成功过程中，到底知识比较重要，还是人脉比较重要？——两个都重要！但是它们重要的比例是不一样的

感悟与行动日记：

## 推销法则 四

**知识占  
成功要素的30%  
人脉关系占  
成功要素的70%**

依我个人研究的经验，我感觉一个人成功，知识大约占30% 所以人脉应该占70%

感悟与行动日记：

## 推销法则 五

认真感悟  
马上行动

认真感悟  
马上行动

# 不断地 补充知识 是获得 成功的前提

我以前曾经访问过一个企业家——张董事长，这位张董事长从前是做汽车的，后来改做大型量贩店的代理。在他还没有从事大型量贩店的代理之前，他从事汽车行业时，他资产大约是1亿人民币，是相当的不错。但是从事大型购物中心之后，他的资产高达60亿人民币。只要你一年能赚1亿人民币，这样也要赚60年啊，如果你已经35岁了，加60年的话，要到95岁，你的资产才会跟我的朋友张董事长一样。

那我很好奇，这位张董事长到底怎么样可以赚取

这么多财富？他到底懂什么样成功的秘诀是我们一般人所不了解的？

所以我透过我的人际关系就去访问这个张董事长——事实上很不幸，现在张董事长已经过世了。我访问他是在十年前当他在60几岁的时候。在我拜访他之前，就像一个最顶尖的销售人士一样，拜访顾客之前一定要做顾客资料的了解以及调查。

我发现这个张董事长曾说：他成功的秘诀就是不断地补充知识，也就是学习，学习，再学习。所以在之前，我就做了很多调查，研究了他到底喜欢看什么样的书籍，以及他所有的相关资料。

有一天下午，我就去了张董事长办公室。一进这个办公室非常非常地气派，我看至少有150平方米。一个桌子占这么大的办公室，我觉得好奇怪，心想：假如有一天我可以跟他一样那该有多好。那时候我下午2点钟到他办公室，我发觉这个资产高达60亿的人，他桌上摆着4本书，他还在学习啊！他到底要赚多少钱，我实在不太了解。

## 感悟与行动日记：

## 推销法则 六

认真感悟  
马上行动

认真感悟  
马上行动

# 注意他人 成功的结果 并经常思考他人 成功的原因

我说：“张董事长，很冒昧今天打扰你1个小时的时间，我时常教别人如何成功，也喜欢帮助别人成长，那依您多年来成功的经验，我想今天您把您的知识传授给我，在未来的日子里，我即将把他发扬光大，让全世界每一个想成功的人都可以知道你成功的方法和秘诀。”张董事长说：“事实上，赚钱是很容易的事情。”

我一听，我的天啊，赚钱很容易啊，对一个资产60亿的人他赚钱当然是很容易。我说：“到底怎么赚

了这么多钱啊？”他说：“陈先生啊，一般人只看到我赚钱的结果，但是他们不知道我赚钱根本的原因。我之所以今天会拥有这么多的资产，就像你们所说的，是因为我不断地学习，不断地阅读。”

他说：有一次，他正在争取一家大型购物中心在台湾区域的代理权，跟他竞争的有另外一家食品公司，资产超过 250 亿人民币

我们知道，开一家大型购物中心，财力是相当重要的。250亿对 1 亿，一个250亿的财团对上一个只有 1 亿资产的人，到底谁会取得区域代理权？但是我们都知最后被张董事长所取得了

## 感悟与行动日记：