



How to be a super salesman?

影响了全球数千万销售精英的
超凡理念和顶尖技巧



世界销售冠军 成功之路

美国超级推销大王法兰克·贝德佳的成功课

How to be a super salesman?

凡禹 / 编著



SHIJIE XIAOSHOU GUANJUN CHENGGONG ZHILU

这里还说，
行销大师贝德佳传奇一生和永恒神话……

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

世界销售冠军 成功之路

美国超级推销大王法兰克·贝德佳的成功课

凡禹 / 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

世界销售冠军成功之路/凡禹编著. —北京: 企业管理出版社, 2006.1

ISBN 7-80197-352-6

I. 世... II. 赵... III. 保险业务—销售—经验—美国
IV. F847.124

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 153016 号

书 名: 世界销售冠军成功之路

作 者: 凡 禹

责任编辑: 太 刚

书 号: ISBN 7-80197-352-6/F·353

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部: 68414643 发行部: 68414644 编辑部: 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 保利达印刷有限责任公司

经 销: 新华书店

规 格: 640 毫米×960 毫米 16 开 19.25 印张 200 千字

版 次: 2006 年 2 月第 1 版 2006 年 2 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

定 价: 25.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前 言

美国的“超级推销大王”法兰克·贝德佳，在三十多年的保险推销生涯中，以其艰辛的奋斗历程和辉煌的业绩，赢得了“保险行销教父”的称号。

每一个销售人员都希望和贝德佳一样，希望自己能够突破业绩的障碍，获得更高的收入，然后可以过更好的生活。也希望能够拥有更好的销售技巧，来降低退出销售时所面对的障碍，让销售过程更加顺利。甚至希望能够打下更好的人际关系基础，获得更多更好的成交机会，让自己在这市场上左右逢源，而这些都是一个追求卓越的销售人员未来所会获得到的结果，当然这也会是在付出追求卓越的代价之后才会出现的结果，绝对没有一丝一毫的侥幸。你也是，我也是，所有的销售人员都是，因为在销售的世界里是公平的，而我们的目标是成为销售业中真正的顶尖高手！

如果您已经是一个下定决心追求卓越的销售人员，我要很诚挚地为您送上祝福，祝福你能心想事成，但是我也必须提醒您，下决心追求卓越绝对不是只下一次决心就足够的，因为当销售人

员在市场上遇到挫折的时候，每一次的挫折都会动摇自己所下的决心，所以必须不断地透过几个步骤诚实地检查自己，下决心→行动→检查→调整→下决心，每一次的事件发生、每一天晚上睡觉之前、每一天早上出门之前，都要不断重复做以上的动作以确认并且稳固自己追求卓越的决心，在你的身边可能没有人天天为你喊加油，你必须自己学会激励自己，让自己每一天保持着追求卓越的热忱，甚至让追求卓越这个目标变成是陪伴着你度过每一天挑战的最佳战友，因为他会告诉你你所做的一切都是值得的！

在本书中，贝德佳将会告诉你，行销的最高境界就是与客户的共通与融合，就是在没有关系的人群和地方创造出关系来，进而推销产品，这个宗旨与人与人之间交朋友的方法有些相似，先认识后互惠再给予，最后是理解和认同。谁理解了客户，谁就是客户永远的朋友。

编 者

2006 年 1 月

II

目 录

第一章 百分百的行动热忱

我改变了态度，对任何事情每天都怀着热忱去做，这股热忱使我像团火一样燃烧起来，撇开热忱，我恐怕什么都没有了。

球场上的野小子 /3

个人成就的一个公式 /8

第二章 推销创富之力

世界上最大的事都是人做出来的，而他们事先并不知道自己能够做到。虽然先不知道，他们仍然前进，并且做到了。

积极的字眼 /15

一个问题，一颗种子 /19

任何事都有可能 /24

海军水兵的故事 /27

心理诊所的老头 /31

第三章 最艰难的敌人是自己

推销最艰难的敌人不是别人，而恰恰是自己，迈出推销的第一步意味着克服害羞、恐惧、担心、沮丧等情绪。

迈出推销的第一步 /39

难忘的烙印——被拒绝 /47

成功综合症 /52

果断的推销 /58

“杀手本性” /62

第四章 准则与秩序

世界上任何一种行为，都有自身的准则与秩序，在行为推销的本身，秩序就是要使自己的行动更有组织性。

高薪的代价	/67
理发店里的预约簿	/70
两只熊的故事	/74
客户管理六个步骤	/77
以“周”为单位	/82

第五章 真诚的意义

你必须记住，你的工作并不是简单地从一桩交易到另一桩交易，把你所有的精力都用来发展新的客户，我认为你也必须花时间维护好与现有客户来之不易的关系。

25 分钟和 25 万美元的生意	/93
人情礼物	/102
“IRA”原理	/105
把眼光放在哪儿？	/109
弗里多雷公司的经验	/113
从新年到圣诞节的祝福	/117

第六章 将时间转换为金钱

时间的重要性要求我们必须分秒必争，把握每一寸光阴，让每一分钟都发挥效率。从而时间才可以转换为金钱。

“达成希望”与“达成结果” /123

六点俱乐部 /126

严守时间的人 /128

工作规划的十五条原则 /133

争取大额订单 /140

第七章 好的听众

推销时，你必须了解你的客户需要些什么，他们是什么人，了解他们的付款能力，了解他们的一切。

贝德佳的倾听技巧 /147

让客户告诉你他在想什么 /150

六个忠实的仆从 /153

客户的询价 /161

第八章 行为督促

不要等待，时间永远不会“正是时候”从你站的地方开始行动，不管什么办法，只要能用就行。当你朝前迈进的时候，自然就会找到更好的方法。

29 天的保险 /167

慈善事业的吸引力 /171

一杯水的故事 /175

做推销的目的就是解决问题 /179

制造紧迫感 /183

第九章 勤能补拙

提到推销保险，追根究底只有一件事，就是走出门去拜访你周围的人。假如一个具有一般常识的人，每天勤快地拜访 4-5 个客户，把他知道的保险知识告诉这些人，我可以向你保证他在我们这一行一定前途光明。

20/80 定律 /193

傻子数牛 /196

借助别人的力量 /201

细绳与主绳 /209

第十章 设想成功

哪里缺乏想象与魄力，哪里的人们就会走向衰败灭亡……

达成交易的条件 /215

设想，设想，再设想 /220

“选一”法则 /224

设想式成交 /228

第十一章 真正的满意

如果我们能够向真正的客户提供真正的满意，我们就会取得利润。

让我来告诉你 /235

拉近距离 /240

上帝的面子 /252

打消后悔 /254

互助的关系 /262

第十二章 手中的控制权

推销努力的效果，从广义上来讲是把购买商品的决定从消费者移到企业方面来，从而对之进行控制。这种控制和对物价的控制一样，虽然并不完全彻底，但这并不是不重要的。

先推销自己 /267

控制推销 /270

让客户没有借口 /278

布里丹之驴 /288

我的地盘我作主 /292

第一章

百分百的 行动热忱

我改变了态度,对任何事情每天都怀着热忱去做,这股热忱使我像团火一样燃烧起来,撇开热忱,我恐怕什么都没有了。

——贝德佳

戴尔·卡耐基曾说过：“热忱是个性的原动力。没有它，任何你能拥有的能力，便只有静止不动。我们可以肯定地说，几乎人人都有很多尚未发掘出来的潜能。你也许有学问，有正确的判断力，有优秀的推理能力，但是除非你知道如何将自己的心，放入思想和行为之中，没有一个人——即使连你在内——会晓得你是这样。”

球场上的野小子

贝德佳一直坚信热忱是推销成功的最大要素。

比如说，一位保险业的权威，他用满腹的知识写一本保险方面的书绝对绰绰有余，但他却没有依赖推销保险为生，其主要原因在于他缺乏热忱、冲劲。

一位保险推销成功的人，他对保险的知识可能不够深入，但凭他的热忱却能做得相当成功。

1907年，贝德佳参加三州棒球联盟赛，代表宾州的约翰顿队



出场比赛。当时，贝德佳刚刚踏入职业棒球生涯，年轻且充满野心，一心渴望有机会跃升为明星球员。但谁也未能预料到，贝德佳少年很不得志。他在没有接到通知的情况下被经理炒了鱿鱼。大家完全可以想象得到：当自己少年的理想成为泡影时内心所承受的压力有多大。

贝德佳气愤极了，一口气跑到经理办公室，质问真正的原因。

经理回答的理由非常简单：“你给观众的感觉就像在球场漫步，动作实在太迟钝了。”

天啊！这样的回答多么令人惊讶！

经理还说：“你的模样就像打了 20 多年棒球的老选手，简直是慢郎中打球。如果这不是因为你的懒散，又怎么会是如此的表现呢？”

“巴特，你也知道我非常神经质，所以，常想在观众前面把自己隐藏起来。观众的压力常使我无法表现正常的水准，即使队中的其他队员我也想躲开他们。其实，我也想摆脱这种状态，松弛精神打球，但就是不知道该怎样做。”

贝德佳向经理解释。

经理安慰他道：“法兰克，你这样一辈子也无法出人头地。这样，只会拖垮你，使你退怯。离开这里后，你可以找一份不同的工作，但无论你从事什么职业，记住：要昂然挺胸，鼓起最大

的勇气，在工作中注入活力与热忱，否则，你这辈子便注定要庸庸碌碌，无所作为。”

贝德佳当时无法理解这番话的内涵，满怀愤怒地离开了经理办公室。

贝德佳在约翰顿棒球队时，月薪是 175 美元。现在一下子被解雇了，他只能另外谋生，要不然将无法生存。好在贝德佳并没有一味地沮丧，很快地摆脱现实，南下到宾州的奥斯特城，加入了大西洋队。

只可惜大西洋队每月仅给贝德佳 25 美元的薪水。贝德佳满腹不平，在这种情况下，何谈注入冲劲与热忱呢？但是，天无绝人之路。到大西洋队的第三天，一位资深球员丹尼·米汉对他说：“贝德佳，你何必把自己局限在这种小球队中，想不想到好一点的球队接受考验？”

“唉，丹尼，”贝德佳沮丧地回答，“你开什么玩笑，如果有更好的机会，我当然愿意一试。”

一周之后，丹尼果真把贝德佳介绍到康涅狄克州的纽赫本队。

这是贝德佳一生中的一个重大转机。

在新队中没有人知道他的过去。为了不再让别人讥笑他是个“慢郎中”，贝德佳暗下决心：“一定要振奋精神，尽量要求自己动作快速利落，打好每一场球。我要证明给观众看我是个拼劲