

你的推销能力 价值百万

安之◎编著

实现自我价值的致胜信条
创造巅峰业绩的成功之道



- 推销首先要推销自己
- 推销是推销自己的理念
- 推销需要勇敢
- 推销最关键的就是坚持

海潮出版社

你的 推销能力 价值百万

安之◎编著



实现自我价值的致胜信条
创造巅峰业绩的成功之道

- ① 销首先要推销自己
- ② 销是推销自己的理念
- ③ 销需要勇敢
- ④ 销最关键的就是坚持

图书在版编目(CIP)数据

你的推销能力价值百万/安之编著. —北京:海潮出版社, 2005
ISBN 7-80213-096-4

I. 你… II. 安… III. 推销—基本知识 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 135274 号

你的推销能力价值百万

安之 编著

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738
(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)
北京秋豪印刷有限责任公司

开本: 680×960 毫米 1/16 印张: 16.25 字数: 200 千字
2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷
印数: 1—5000 册

ISBN 7-80213-096-4

定价: 23.00 元



前言

人人都知道推销是一件难事，人人也都知道推销潜藏着巨大的价值。是隔山观望、知难而止，还是勇于尝试、坚持到底？这是一个严格意义上的信念问题。

我们知道成功的人各有不同，我们也欣赏他们的魄力和才干，佩服他们的勇气和精力，羡慕他们的优越和财富，却常常忽略了他们所一直坚持的信念。

信念是什么？

信念是一个人内心始终如一的坚守，如同一个国家对土地的坚守。

我们中有没有人把自己想像成一个国家，把里面可支撑自己持续前行的“勇敢、自信、方法（知识经验，更多的是失败的经验）、坚持。”当尊严和生命一样进行坚守？

生活中，你或许也很勇敢，或许也很自信，或许也有过一些知识和经验，或许曾经一度也坚韧无比，但你没有成功，或者说离你心目中的成功还有一定的差距。那么，为什么不把勇敢、自信、方法、坚韧这些“成功因子”糅合在一起变成自己的信念来坚守呢？

推销是全世界接受打击频率最高的职业，推销只会在拒绝中成长，需要你的勇敢！

推销首先要推销自己，其次是推销自己的产品和理念，需要你的自信！

推销没有最有效的手段，更不存在放之四海皆准的方法，需要你





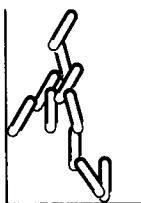
你的推销能力价值百万

NIDETUIXIAONENGLIJIAZHIBAIWAN

自己的经验和方法！

推销最关键的也许就是坚持，因为只有坚持才是你推销财富真正的积累。

本书从上面讲的四点坚守出发，选取了中外若干个推销场上的著名故事和经典案例，并对里面的要点进行了简单的总结，希望读者诸君能从中有所受益，使自己的推销能力得到显著增长，创造更多的财富，实现自己的百万之梦。





目 录

第一章 勇敢是一把金钥匙

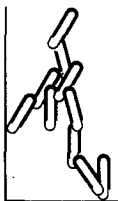
- 我敢把斧子推销给小布什 /3
- 丢掉恐惧先站起来 /6
- 是什么让你望而却步 /8
- 行动是恐惧的天敌 /10
- 潜能藏于恐惧之后 /12
- 胆小的人与精彩无缘 /14
- 推销就是在推销勇气 /16
- 推销的惟一障碍是自己 /18
- 给自己一个推销的理由 /20
- 怕的就是从此一蹶不振 /22
- 打碎心灵枷锁 /24
- 勇敢冲出“围城” /27
- 别让人驱走梦想 /29
- 战胜自己就是赢家 /32
- 做自己人生的主宰 /34
- 不要怕,不要悔 /36
- 怕就怕失去信心 /38
- 愈挫愈勇,成就推销之神 /41
- 逼到无门门更多 /43





第二章 自信是成就一切的本钱

- 让信心战胜了磨难 /47
- 不再为无聊的事情分心 /49
- 三秒之内开始行动 /52
- “0-1 等式”等出人生精彩 /54
- 压力是推销员的心魔 /57
- 别出心裁作推销 /59
- 明确你最想要的 /61
- 挖一口属于自己的井 /64
- 相信自己的感觉 /66
- 心态决定命运 /68
- 我本天生赢家 /70
- 苹果在,希望在 /72
- 早起的鸟儿有虫吃 /74
- 磨炼是老鹰再生的唯一秘诀 /76
- “拒绝”的隔壁是“成交” /78
- 热情能得到别人得不到的订单 /80
- 把自己当作最好的品牌来推销 /83
- 小事情会影响一切 /85
- 做自己的主管 /87
- 自救与求救同样重要 /90
- 推销是从被拒绝开始的 /92
- 懈怠让人蜕化 /95
- 别给失败找借口 /97
- 诚实本身就是一张大单 /99
- 弄虚作假只会糊弄自己 /101





诚实比守信更重要 /103

第三章 四两可以拨千斤

- 把冰卖给爱斯基摩人 /107
- 让第一印象抢滩登陆 /110
- 给不想喝水的马先吃些盐 /112
- 真诚关心胜过万语千言 /115
- 从赞美客户的小狗入手 /117
- 到什么山唱什么歌 /119
- 拣最重要的先说 /122
- 嘴甜能吃热豆腐 /125
- “装酷”推销法 /128
- 用质量征服客户 /131
- 请将不如激将 /133
- 永远替客户着想 /135
- 剑及履及,一气呵成 /138
- 推销员的高招:见招拆招 /140
- 不给顾客说“不”的机会 /142
- 帮客户就是帮自己 /145
- 善于抓住机遇 /147
- 老实巴交也成交 /149
- 创意,好风凭借力 /153
- “执著”让客户臣服 /155
- 只有出奇招才能有奇胜 /158
- 问对问题走对路 /161
- 唤起客户的同情心 /166
- 拥有爱心,你才能感动“上帝” /170





你的推销能力价值百万

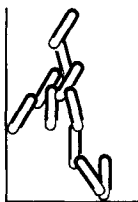
NIDETUIXIAONENGLIJIAZHIBAIWAN

- 把话说到客户心坎上 /172
- 让热忱成为一种推销手段 /175
- 与其会说,不如会听 /178
- 要善于识别弦外之音 /180
- 一次都不要伤客户的心 /182
- 巧借东风好行船 /185
- 像追女孩一样追客户 /187
- 切莫轻信他人言 /191
- 成功跨越推销的“雷区” /193
- 至诚至信,赢得信誉 /195

4

第四章 坚持就是真理

- 是坚持还是自弃 /201
- 懒惰是推销员致命的恶习 /203
- “爱面子”乃成功推销之瘤 /205
- 不要让坏习惯作祟 /207
- 要经得起打击 /210
- 世间万事必有助于我 /212
- 切莫自视太高 /214
- 重视推销中所遇到的每一个人 /216
- 一再重复是推销员学习的关键 /219
- 该死的土拨鼠钻到哪儿去了 /221
- 推销员的路是“敲”出来的 /223
- 推销的弦不能绷得太紧 /225
- 客户是一面镜子 /227
- 自我反省是推销员每天的必修课 /230
- 后来居上也是正常的 /233





**INVALUABLE
SALESMANSHIP**

推销员要对自己的言行负责 /235

会休息才会推销 /237

分享经验就是分享快乐 /239

用谦虚来赢得客户 /241

为推销痴狂 /243

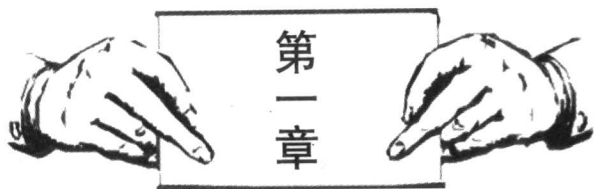
客户为什么拒绝我 /245

完美的推销只少一个发夹 /248

推销就是你人生的反射 /250

今天的选择决定明天的未来 /252





勇敢是一把金钥匙

勇敢是打开推销之门的金钥匙。如果你是一位勇士，魔鬼都会给你让路。推销员第一应具备的素质就是勇敢，勇敢面对自己的一切不足，勇敢面对生活的一切负累，勇敢面对推销的一切艰难，勇敢迈出第一步……

一个推销员若具备了非凡的勇气和无畏胆识，想不成功，都难！



我敢把斧子推销给小布什

不怕做不到,就怕想不到。一个真正的推销员,既要有埋头苦干的实干精神,又要有精彩绝伦的独特创意。敢想敢拼,才能成功。

2001年5月20日,美国一位名叫乔治·赫伯特的推销员,成功地把一把斧子推销给了小布什总统。布鲁金斯学会得知这一消息,把刻有“最伟大推销员”的一只金靴子赠予了他。这是自1975年以来,该学会的一名学员成功地把一台微型录音机卖给尼克松后,又一学员登上了如此高的门槛。



布鲁金斯学会创建于1927年,以培养世界上最杰出的推销员著称于世。它有一个传统,在每期学员毕业时,设计一道最能体现推销员能力的实习题,让学生去完成。

克林顿当政期间,他们出了这么一个题目:请把一条三角裤推销给现任总统。8年间,有无数个学员为此绞尽脑汁。可是,最后都无功而返。克林顿谢任后,布鲁金斯学会把题目换成:请把一把斧子推销给小布什总统。

鉴于前8年的失败教训,许多学员知难而退。个别学员甚至认为,这道毕业实习题会和克林顿当政期间一样毫无结果。因为现在的总统什么都不缺少,再说即使缺少,也用不着他们亲自购买;再退一步说,即使他们亲自购买,也不一定正赶上你去推销的时候。然而,乔治·赫伯特却做到了,并且没有花多少功夫。

一位记者在采访他的时候,他是这样说的:“我认为,把





你的推销能力价值百万

NIDETUIXIAONENGLIJIAZHIBAIWAN

一把斧子推销给小布什总统是完全可能的，因为布什总统在得克萨斯州有一个农场，上面长着许多树。”

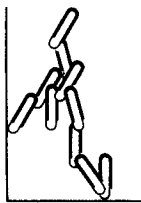
“于是，我给他写了一封信，说有一次，我有幸参观您的农场，发现上面长着许多矢菊树，有些已经死掉，木质已变得松软。我想，您一定需要一把小斧头，但是从您现在的体质来看，这种小斧头显然太轻，因此您仍然需要一把不甚锋利的老斧头。现在我这儿正好有一把这样的斧头，它是我祖父留给我的，很适合砍伐枯树。假若您有兴趣的话，请按这封信所留的信箱，给予回复……最后他就给我汇来了 15 美元。”

乔治·赫伯特成功后，布鲁金斯学会在表彰他的时候说：“金靴子奖已空置了 26 年，26 年间，布鲁金斯学会培养了数以万计的推销员，造就了数以百计的百万富翁，这只金靴子之所以没有授予他们，是因为我们一直想寻找这么一个人，这个人从不因有人说某一目标不能实现而放弃；从不因某件事情难以办到而失去自信。”

4



若不给自己设限，则人生中就沒有限制你发挥的藩篱。





INVALUABLE SALESMANSHIP

经验之谈

推销员一定要知道，有许多事情不是因为难做才失去信心，而是因为失去信心才难做的。只有做成众人做不成的事儿，那才叫出类拔萃。平庸之人与非凡之人的差别就在这里。

励志名言

若不给自己设限，则人生中就没有
限制你发挥的藩篱。

人之所以能，是确信能。事之所以
成，是人之能。





丢掉恐惧先站起来

恐惧是成功的天敌，也是缺乏自信的表现。一个好的推销员，只有不断的努力和进取，打造成功的阶梯，才能丢掉恐惧，永远立于不败之地。

曾经听过这么一个故事。

从前，有个生麻风病的病人，病了近 40 年，一直躺在路旁，等人把他指到有神奇力量的水池边。但是他躺在那儿近 40 年。仍然没有往水池目标迈进半步。

有一天，天神碰见了，他，问道：“先生，你要不要被医治，解除病魔？”

那麻风病人说：“当然要！可是人心好险恶，他们只顾自己，绝不会帮我。”

天神听后，再问他说：“你要不要被医治？”

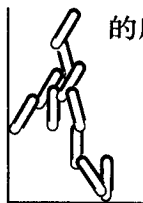
“要，当然要啦！但是等我爬过去时，水都干涸了。”

天神听了那麻风病人的话后，有点生气，再问他一次：“你到底要不要被医治？”

他说：“要！”

天神回答说：“好，那你现在就站起来自己走到那水池边去，不要老是找一些不能完成的理由为自己辩解。”

听后，那麻风病人深感羞愧，立即站起身来，走向池水边去，用手心盛着神水喝了几口。刹那间，他那纠缠了近 40 年的麻风病竟然好了！





INVALUABLE
SALESMANSHIP



理想，每个推销员都有；成功，每个推销员都想。但如果今天你的理想尚未达到，成功仍遥遥无期。您是否曾经问过自己：我为自己的理想付出了多少努力？你是不是经常找一大堆借口来为自己的失败而狡辩？其实，我们不要为失败找借口，应该为成功找方法。只要努力去开发，命运将永远跟着你，推销亦不例外。

