

BEITEGE WUDI TUIXIAOSHU

卡耐基作序
唯一全真译本

世界推销员大会、世界成功者大会永久指定教材
成功学大师戴尔·卡耐基推崇备至的推销秘籍
成就齐藤竹之助世界寿险王座的绝世奇书

贝特格 无敌推销术

20世纪推销大宗师法兰克·贝特格成功心法



法兰克·贝特格 ①著

使收入和幸福倍增1000倍的推销艺术
推销是从被别人拒绝开始的……

世界出版社

BEITEGE WUDI TUIXIAOSHU

贝特格 无敌推销术

法兰克·贝特格◎著

20世纪推销大宗师法兰克·贝特格成功心法



世界知识出版社

图书在版编目(CIP)数据

贝特格无敌推销术 / (美) 贝特格著; 王龙译. — 北京: 世界知识出版社, 2003.12

ISBN 7-5012-2159-6

I. 贝… II. ①贝… ②王… III. 人寿保险 - 推销 - 经验 - 美国 IV. F847.126.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 103142 号

版权所有, 翻印必究

贝特格无敌推销术

作者: 贝特格

译者: 王龙

责任编辑: 吴健生

责任出版: 王勇刚

出版发行: 世界知识出版社

社址: 北京市东城区干面胡同 51 号

邮编: 100010

经销: 新华书店

印刷: 世界知识印刷厂

开本: 970 × 640 毫米 1/16

字数: 120 千字

印张: 13

版次: 2004 年 1 月第 1 版

印次: 2004 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 7-5012-2159-6/G · 839

定价: 19.80 元

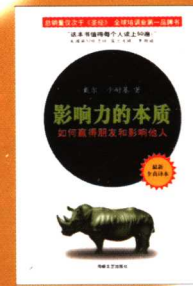
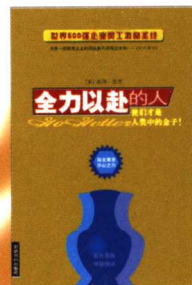
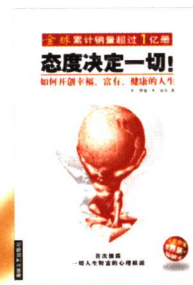
如发现印装质量问题, 请寄承印厂调换

法兰克·贝特格，美国著名保险营销顾问、推销励志方面的著名作家和演讲家。曾经创造过美国保险业多项不能超越的第一名，被认为是美国有史以来最伟大的推销员。美国的成功学大师，如戴尔·卡耐基和罗曼·文森特·皮尔等名人对他推崇备至，认为法兰克·贝特格是现实生活中成功人士的标准和典范，他几乎激励了每一个从事推销事业的人。贝特格还著有《如何倍增你的收入和幸福》一书。

法兰克·贝特格幼年丧父，历经磨难，他11岁开始卖报，14岁时不得不辍学，去做一个机械师的助手，18岁时他成为一名职业棒球选手，不久开始了他的推销员生涯。他几乎没有接受过多少正规教育。但凭借自己在工作中的努力进取与顽强拼搏，他终于获得了惊人的成功。当他29岁时，已成为了美国富翁之一，被誉为“国际大师级的推销员领袖”。

贝特格的推销术是世界营销理论和实践的新的里程碑，他的从失败到成功的推销经验受到了广大的推销员，以及各类营销人员和企业经营者的崇拜与欢迎。他在全美举办讲座与巡回演讲，其声势甚至超过了美国总统竞选。《贝特格无敌推销术》出版后，更引发了美国营销领域的革命，本书成为从那个时代至今，每一个推销员人手一册的销售圣经，世界推销员大会、世界成功者大会、戴尔·卡耐基学院更将此书列为永久推荐教材。世界各地的企业、营销培训机构无一不将本书作为营销人员培训的首选必读书。美国著名成功学和人际关系学大师戴尔·卡耐基在评价本书时说：“**如果我在从事推销，我宁愿从芝加哥步行到纽约，只为了得到这样一本书，因为你可以从中汲取到获得成功的最佳营养。**”





www.huangjinwu.com

策 划： 包荻文化

封面设计： 耀午书装 010-84473188

导言

商业时代的珍贵路标



贝特格的经历是一个鲜活的美国式的成功故事。法兰克·贝特格幼年时，父亲就离开了人间，没有留下任何人寿保险和其他遗产，母亲不得不靠洗碗刷盘子，做些缝纫活供家里的五个孩子吃饭穿衣，最后，有三个孩子死于疾病。法兰克小学毕业后，再也没有接受过任何正规教育，他参加了职业棒球队，但是因为受伤，他不得不退出了职业棒球联盟。

后来，他在一家家具店工作，骑着自行车四处收款，直到他的前队友建议他去尝试推销人寿保险。刚开始，作为保险推销员，他非常失败，差一点就决定退出这个行业。后来，他学到一些经验教训，使他扭转了自己的事业，最终成为那个时代最成功的人寿保险推销员。据《影响力的本质》的作者戴尔·卡耐基说，法兰克取得了巨大的成功，甚至可以

在40岁就退休。戴尔·卡耐基是法兰克的朋友，并且邀请法兰克在青年商会(现在的国际青年商会)的全国巡回演讲上与大家分享他的经验，最后卡耐基请法兰克把他的经验写下来，所以就有了现在的这本销售领域最著名，最实用，流传最广的经典书籍。

法兰克和大家分享的一个经验就是热情的力量使他的收入在十天内增长了700%。

当法兰克准备退出销售业之际，一句话又把他拉了回来，并且扭转了他的事业。这句话出自忠实相互人寿保险公司的总裁沃尔特·塔尔伯特。他说：“先生们，所有的推销工作归根到底是要面对‘人’。如果一个能力一般的推销员，能够每天以诚挚的态度向五个人推销，我相信他就能把推销工作做到有声有色，他就是那个走在成功之路上的人。”

法兰克发现每天拜访四到五个人，事实上是一项非常繁重的工作。为了便于跟踪调查，法兰克发现做好良好的记录是至关重要的。通过跟踪推销电话的结果，他把自己成交的成功率从29比1，提高到3比1，他的每一次电话给他创造的财富从2.30美元增加到了19美元。

在一次电话推销中，法兰克完成了自己的“本垒打”，他做成了公司历史上最大的一单生意。在分析这次成功时，他仍不能相信眼前发生的事情。后来，一位“年长的计时员”——克雷拉·霍思西克指出了法兰克这次成功的原因，并且改变了法兰克的销售使命。克莱特说：“推销最重要的秘诀在于找出其他人的需要，然后找到满足他们需要的最佳方式……如果你心中时刻不忘这条原则，推销就变得很容易



了。”

法兰克在书的最后，吐露了自己成功的关键。作为费城的居民，法兰克对费城最著名的历史人物本杰明·富兰克林深感敬佩。富兰克林只接受过两年的正规教育，却成为了那个时代最著名的学者和政治家。

在阅读《本杰明·富兰克林自传》时，法兰克注意到本杰明·富兰克林提到了个人发展的体系，富兰克林用15页的篇幅来阐述他的观点，超过对其他任何内容的叙述，富兰克林说，他的成功和幸福都归功于这个体系，在自传的最后，富兰克林说：“因此，我希望，我的后代能够学习这个榜样，并从中受益。”富兰克林描述的体系，包括13个主题，他每周致力改善其中一个领域，13个星期以后，他会继续重复这个过程，每年完成“四个来回”。法兰克·贝特格从富兰克林的体系中发现了一套自律的方法，使自己成为了那个时代最伟大的推销员。

值得注意的是，斯蒂文·柯维在《高效能人士的七个习惯》中阐述了“性格基础”的个人发展体系时，同样提到了富兰克林的体系。富兰克林和贝特格为当今最流行的个人发展体系树立了最好的榜样。

尽管许多事也许会改变，但人类基本的需求和欲望不会改变。大部分人希望身体健康，希望过快乐富有的生活，希望拥有朋友，希望自己的家人也能如此。《贝特格无敌推销术》依然是我们这个时代的珍贵路标，每个人都应该读一读这本书。





序

使收益和快乐倍增的魔法书

戴尔·卡耐基



我在1917年就认识了本书的作者法兰克·贝特格。从少年时代起，他就历经磨难，只接受过很少一点基础教育，从未在任何一所正规学校就读。他的人生经历是典型的“美国梦”式的成功故事。

在法兰克·贝特格还是一个幼童时，他的父亲就撇下了妻子和五个幼小的孩子离开了人世。贝特格11岁时就不得不在凌晨四点半起床去街上卖报，以此来帮助以替人缝补浆洗养家糊口的母亲。贝特格先生曾经对我说过很多次，在那些日子里，他们的晚餐通常只是一些粗制的玉米、蘑菇和脱脂奶。

当贝特格14岁时，他不得不辍学，去做一个机械师的助手。18岁时他成了一名职业棒球选手，在圣路易斯·卡丁内尔斯队打三垒。一次在芝加哥迎战芝加哥出租车队时，他伤



了手臂，从此放弃了棒球事业。

贝特格回到家乡费城，成为了一名人寿保险推销员，但他的业绩很差。然而在后来的十二年中他赚了很多钱，他所拥有的财富使他在40岁就能退休享福了。在费城我结识了他，当年他才29岁。那时的他已经从失败走向了成功，成为美国最成功和薪酬最高的推销员。几年前我曾劝说他与我一起在一所由美国商会主办的每周训练班开办讲座，把他的经历告诉大家。这个训练班的主旨是——“领导、培训、人际关系和销售”。

法兰克·贝特格以在二十五年推销生涯中，销售40000份人寿险，平均每天5份的业绩赢得了讲演和著述的资格。

法兰克·贝特格演讲的第一个题目是“一个使我收益和快乐倍增的概念”。这是迄今为止我所听到的对“热情”最好和最有灵性的解释。是“热情”使贝特格从失败走向了成功，成为美国薪酬最高的推销员。

我跟随他从俄勒冈的波特兰到佛罗里达的迈阿密，亲眼目睹了通过他睿智和充满灵性的演讲给听众带来的奇妙效果后，便力邀贝特格把演讲内容写成一本书，来阐述他推销的经验、技巧和哲学。

现在放在你案头的就是这样一本极其有益的书。无论你推销的是保险、鞋子、轮船或者是其他的新发明，这本书对你都将是极为有用的。

我竭力向你们推荐这本书。如果我在从事推销，我宁愿从芝加哥步行到纽约，只为了得到这样一本书，因为你可以从中汲取到获得成功的最佳营养。

6



影响了我一生的成功经典

齐藤竹之助

(日本和世界寿险推销冠军)



我之所以走上推销员的道路，并取得为人瞩目的业绩，应当归功于美国人寿保险推销之王法兰克·贝特格撰写的这本《贝特格无敌推销术》。

贝特格在成为人寿保险推销员之前，是一名职业棒球选手，作为大联赛中最有希望夺魁的某著名球队的三垒手活跃在球坛。可是，在一次比赛中，他的手腕受伤，因而不得不退出球坛。他怀着阴郁的心情回到自己的故乡——佛罗里达州，谋求到的职业是当人寿保险推销员。

可是，贝特格的工作总也不见成效。有一个时期，因为屡次失败，他甚至想甩手不干。但是他坚持了下来，克服了许许多多困难，终于成为第一流的推销员，并积累了大量财富，他甚至花七万美元的巨款购置了豪华的宅邸，在40岁时就功成名就，从第一线引退。



贝特格把自己从事推销工作中失败与成功的各种体会，归纳为34个小节写出了这本《贝特格无敌推销术》。

从青年时代起，我便总把这本书带在身边，在从琦玉县吹上自家住宅到浦和支社去的上班途中，不论是在火车上还是电车上，都专心致志地每天反复阅读。而且暗暗发誓：我也要像贝特格那样获得成功，不，要和贝特格争个高低！如果有人现在让我推荐一本推销员的必读书籍，我将毫不犹豫地告诉他，这本书就是我最爱读的书。

据说已故总理大臣石桥湛山，一直把经济学者凯恩斯的著作带在身边翻来覆去地阅读了三十年。同样，我也经常从书架上取下贝特格的这本书来阅读，因为它的确是一本对我的一生产生根本性影响的伟大经典。



自序

法 兰 克 · 贝 特 格



一次偶然的机会，我和戴尔·卡耐基登上了同一列火车。戴尔是去田纳西州的孟菲斯做演讲。

旅途中戴尔对我说：“法兰克，我去一个由美国商会主办的训练班演讲，你为什么不和我一起去给学员讲授一些销售方面的体会呢？”

我认为戴尔在开玩笑，便说：“戴尔，你知道我甚至从没有在一所正规学校念过书，哪能去做什么演讲呢？”戴尔回答说：“你只需谈谈你在销售中是怎样从失败走向成功的，以及你在销售中做了些什么就行了。”

我考虑了一下，答道：“好吧，这些我还能办到。”

在以后不长的时间里，我和戴尔走遍了整个美国。面对热心的听众我们几乎每周有三天在演讲。



以后，戴尔又问我：“法兰克，你为什么不用写本书呢？现在许多关于销售的书是一些从未做过销售的人写的，你为什么不用新的方式写一本这样的书呢？在这本书中形象地告诉读者你到底是如何在销售中从失败走向成功的，告诉读者你的奋斗故事。这完全不同于讲演，要告诉读者更多的你作为推销员的人生经历。”

我经过认真考虑，认为这样写似乎是有点过于自我吹嘘了，便回答道：“我还不想写。”可是戴尔用了整整一个下午来说服我，他说只要我把在讲台上所讲的内容变成文字就行了。戴尔说：“在我们举行过讲演的每一个城市，那些商会的年轻人都问我：‘法兰克·贝特格为什么不写一本书呢？’你大概还记得盐湖城那个小伙子说的话吧，他打算为他的未来投资40美元，这40美元就是用来成为第一个购买你的书的人，他认为他从中获得的收益将千百倍于他的投资。”

经过戴尔的劝说，我很快便开始着手写这本书。我希望这本书能告诉读者我人生旅途中的疏漏和错误，以及我是如何从失败与绝望中走出来的。当我开始从事推销时，有两点是我非常欠缺的：首先我对推销的东西一点都不了解，如果是打赌，我赢的可能性只有千分之一；其次没有任何人信任我。

希望你们能翻阅这本书。如果读完后觉得我在自吹自擂，这实在不是我写作的本意。我只想为人们提供一些有益的东西，如果对你有帮助的话。



黄金屋书系部分已出图书



“西红柿炒自己”

22.00元



受苦的人没有悲观的权利!

22.00元



你认为你行 你就行!

21.00元



影响力的本质

22.80元



盔甲骑士

18.00元



态度决定一切!

19.80元



想大才能做大!

22.80元



成功如此简单!

22.80元



激励为王

21.00元



挑战成功

15.80元



玩!

22.80元



非猫非鼠

18.00元



生命的重建

18.00元



康复是一次旅行

25.00元



小勇士

21.00元



相信童话的公主

19.80元

邮购、团购和参加相关培训请联系: 010-82020773、82020778(邮购免邮费)

地址: 北京市马甸冠城北园3座1单元2D

邮编: 100088 联系人: 朱鹰 E-mail: zytea@vip.sina.com

http://www.huangjinwu.com



人性尊严的巨著
祝你改变人生的态度
定价：19.80 元



世界思维营销圣经
开发你“大思想”的潜能
定价：22.80 元