



风靡欧美的销售技巧丛书
X L A O S H O U

课本上学不到的 25^种销售技巧

◆ 烨子/编著

25种销售技巧，实则25条出路。本书集百家之长，糅合一家之“精华”，结合中国特色，对于商界来说，无疑是不可多得的制胜法宝。



EBENSHANGXUEBUDAODE
ZHONGXIAOSHOUJIQIAO

中国盲文出版社



风靡欧美的销售技巧丛书
X I A O S H O U

烨子/编著



课本上学不到的 25^种销售技巧

25种销售技巧，实则25条出路。本书集百家之长，糅合一家之“精华”，结合中国特色，对于商界来说，无疑是不可多得的制胜法宝。

中国盲文出版社

图书在版编目(CIP)数据

课本上学不到的 25 种销售技巧/烨子编著. - 北京: 中国盲文出版社, 2002.10

ISBN 7-5002-1725-0

I. 课… II. 烨… III. 销售—方法
IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 071690 号

课本上学不到的 25 种销售技巧

编 著: 烨 子

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010)83891765

印 刷: 北京德龙公防伪印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 850×1168 1/32

字 数: 275 千字

印 张: 11.5

印 数: 1-4000 册

版 次: 2002 年 12 月第 1 版 2002 年 12 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5002-1725-0/F·26

定 价: 22.80 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

序 言

销售，即把商品卖出去，以期获得商品的价值。然而，在销售这一过程中，如果不得其法，就很有可能使一个企业陷入瘫痪的地步。那么如何才能在销售过程中做到处变不惊、游刃有余，已成为商家探讨和实施的要点。因此，市面上有关销售技巧方面的书籍，如雨后春笋般蜂拥而至。但细细品味后，才发觉它们大都是一些理论性很强的说教系列，实用性、可操作性比较低。本书精选和总结了 25 种书本上学不到的销售技巧，诸如：“制造假象”、“偷梁换柱”、“借鸡下蛋”、“声东击西”、“以逸待劳”、“趁火打劫”、“巧施反间计”、“连环推销”等。它们从生活中来，又将回到生活中去，其中有的是销售的前期酝酿，有的是销售的全程策划，始终围绕销售而运行。

25 种销售技巧，实则 25 条出路。本书集百家之长，糅成一家之“精华”，结合中国特色，对于商界来说，无疑是不可多得的制胜法宝。

内容提要

商海风云，变幻莫测，从广告大战到策划硝烟，从杰出管理到智谋经营，归根结底都离不开销售这一环节。产品的质量再好，广告打得再响，包装再漂亮，到最后都得通过销售来实现其金光灿烂的价值。本书介绍了25种别有特色的销售技巧，它们都从现实的生活和实战中来，是课本上很难学到的。这些技巧诸如：“制造假象”、“偷梁换柱”、“借鸡下蛋”、“声东击西”、“以逸待劳”、“趁火打劫”、“巧施反间计”、“连环推销”等，从25个方面向人们介绍“独家秘方”，实乃商家的必备法宝。

目 录

第一种 无本也生利/1

什么是人生的资本——自信。自信是摧毁一切心理障碍的生力军。

钱是什么？钱是“我”用双手和智慧扬起的一面旗帜。所以，有“我”就等于拥有百万财富。

假他人之利补自身之短/1

抓住机遇，敢于冒险/2

巧用地区差价/4

点石成金/5

借鸡生蛋/7

化腐朽为神奇/8

第二种 从“小”做起/10

古人云“莫以成败论英雄”。在“小”字上下功夫，其实就是对“大”的艳羡。

无论是以一抵十或以十抵百，都是从“小”到“大”

的跳跃。

没有细沙，哪有广袤的大地；没有水泥、钢筋的交织，哪有高楼和城镇的繁荣。

滔滔江海全因涓涓细流/10

避敌主力，逐个击破/12

抓住客源，油条变金条/13

不厌其小，薄利多销/14

商海汹涌，大显身手/16

迂回的诀窍：损小鱼钓大鱼/18

第三种 好口才也能来钱/20

一位优秀的企业家，应该是一位杰出的语言大师。

语言是一个人展示自己才智的窗口，它如眼睛是心灵的窗口一样。百灵鸟之所以受人喜欢，是因为它的歌声非常优美动听。

虚拟的两块钱/20

顺藤摸瓜/21

语言艺术——张嘴生意来/23

“丑话”讲在前/24

学会肯定/25

招呼一声出生意/26

不要说“没有”/27

“您”字挂嘴边交易也多多/28

记住，多给自己一点时间/30

学会给顾客减压/31

- 口才的功效/32
- “高帽”人人爱/33
- 诱导使人心迷/34
- 抓住心理，动之以情/36
- 吊胃口，吸引对方/37
- 赞同对方，等待回答/39
- 妙语横生生意来/40

第四种 信息灵通财路广/43

信息，在现今这个日益发达的社会里，愈来愈显得重要。谁能最先获得，谁就抓住了金钱的口袋。当然，这需要犀利的，具有独特思辨才赋的慧眼。

- 心有灵犀一点通/43
- 细分“状元红”市场/44
- 记者发财之谜/45
- 嗅觉灵敏的陈嘉庚/46
- “维他奶”的波折/47
- “不耻下问”收效好/48
- 增强实力，水到渠成/49
- 信息无价论/51
- 迷你裙的延伸/52
- 信息就是财富/53
- 天气预报的妙用/54
- 会外之音的信息/54

第五种 借鸡生蛋/56

鸡是自家的鸡，蛋是自家的蛋，缘何去“借”呢？

从海南到深圳，这“鸡”与“蛋”本就是一家的。如果要责怪，那就怪你丢失了不该丢失的耳聪目明。

关系≠钱财/56

移花接木/57

被动？主动？/58

牵线搭桥/59

古为今用/61

“宫廷”秘方诱惑大/63

一箭双雕/64

吴越同舟/65

第六种 出奇制胜/67

如何让“奇”在军事战略中发挥其无比强大的威力？

以突出“奇”兵攻敌薄弱之地，谓之出奇制胜。在商场的争战之中，同样离不开“奇”制敌之法。

按需分配/67

“边缘地带”利更高/68

热点经营/69

“折扣”之谜/71

让顾客过过瘾/73

请客上门主意不错/74

反其道而为之/75

变通之法/77

厕所为饭店揽客/78

第一次亲密接触/79

第七种 意志与勇气的成功/81

成功需要勇气，只有你具有英雄的勇气，你才有成为英雄的可能。

人天生就是一个赌徒，只不过很多人消沉于赌桌上的赌。如果你去干事业、去创造，那么，你正是在用你天赋的才能和智慧做赌资，去搏取壮丽的人生。

“打虎英雄”皮根斯/81

为裹腹而奋斗/85

无尽的推销/87

负债累累的高龄推销员/89

不要抹杀幼时的灵感/92

俭以养德致富之道/97

破釜沉舟/100

避敌主力，攻敌要害/101

第八种 坚定信念/104

信念是成功的灵魂。拥有信念，心中的太阳才会永远不落。信念让商品展翅高飞，财源滚滚。

- 君子报仇，十年不晚/104
“苹果”的启示/108
成功需要遗传？/111
天才并不是天生/114
意想不到的逆向反击/117
“一枝独秀，惟我独尊”/119
人才是成功的基石/121
不冒险才是最大的风险/124
不战而屈人之兵/126
装神弄鬼步入连环/127

第九种 机遇——一旦拥有， 别无所求/131

机遇只赐给那些有准备的人。机遇是为那些有准备的人而来，准备的多一些，可能属于你的东西就会多一些。

- 识在人前，走在人前/131
独特的形象，独特的市场/133
心细者，赚大钱/135
报童身后的亿万富翁/139
销售需要灵感/142
白手起家，预约销量/144
“明修栈道，暗渡陈仓”/146

第十种 成功，以人为本/149

世界上最伟大和最神秘的动物是什么？是人！以人为本，想人之想，利人之所利，一切便可如愿。

优质的服务，高额的回报/149

可口可乐的神话/153

攻其弱点法/156

怎样才能知彼知己/158

机会总是留给有心之人/159

企业沉浮的关键——人/160

激流勇退的布伦南/164

希尔顿的微笑理念/167

别有情趣的广告/170

第十一种 制造假象/175

企业经商应以诚为本，但诚实过度，将自己的经营意图暴露无遗，那么在激烈的市场竞争中就很难立于不败之地。

制造假象，待机而动，对于小企业而言，无疑是一件制胜的法宝。企业经营者运用时，应干净利落，切忌拖泥带水。

“张新记”挖空心思/175

老太太做“公关小姐”/176

韩国泡菜酸溜溜/177

- 高价衬托法/178
- 被隐瞒的“空中小姐”/179
- 真假王妃“戴安娜”/180
- “老头”学“文化”/181
- “制造假象”推销法/182
- “请君入瓮”促销术/183
- 赚你没商量/183

二十二种 迂回战术/185

在经商中应做到：对来势汹汹的竞争对手，避其锋芒，转移其视线，或者对其意欲抢占而又顾及不到的市场抢先占领，最后达到各个击破的目的。

- “微软”有意助“苹果”一臂之力/185
- “荷花”有担保/189
- 可口可乐的妙招/190
- “阿凡提”的战术/191
- 先绕个弯子/192

第十三种 以逸待劳/194

以逸待劳，关键在于避敌锋芒，实行积极防御，使竞争对手逐渐消耗、疲惫，由强而弱，我方就能后发制人，由被动变为主动。

- 兔子就吃窝边草/194
- 福特处变不惊/195

矢田一郎的电话促销法/196

因人而异促销法/197

一张一弛，推销之道/198

数字的魅力/199

抓住契机，投其所好/201

第十四种 趁火打劫/202

企业在营销中运用“趁火打劫”谋略，着重要把握好“打劫”的时机。

美国起“火”，日本打“劫”/202

发“瘟疫”财/203

趁热打铁/204

趁乱捞财/204

第十五种 声东击西/206

经商本身就是智力的角战，在商业竞争中，“声东击西”不仅可以针对同行业的对手，亦可针对消费市场的顾客群。如果熟练地运用，战绩就会更加辉煌。

由此及彼奇招制胜/206

小生意也能赚大钱/207

以虚击实，防不胜防/208

竹园宾馆东山再起/209

追求产品的小而巧/210

赚钱的“赔本”买卖/211

第十六种 抛砖引玉/212

企业在运用“抛砖引玉”促销法的时候，应针对性地实施，注意成本控制，最终才能得以实现预期目标。

以德取信/212

有奖酬宾，以小博大/213

小布店抛“伞”引“玉”/215

“傻瓜”照相机“零”利润销售/216

小恩小惠促销术/217

烟台啤酒出新招/218

林河酒厂此亏彼盈/218

赠送刷子促销法/220

第十七种 随机应变/222

现代商业竞争，企业之间相互较量，实际是产品和服务的竞争。如果产品能满足广大消费者的需求，服务能赢得顾客们的满意，就不愁市场不旺。

独门绝招：以彼之道，还施彼身/222

“美而奇”何解/223

摇身一变，山鸡变凤凰/224

乡音一曲，买卖一宗/225

酸梅——交易/225

以退为进，反面诱销/226

挂羊头，卖狗肉——另销/227

- 时间效益, 迅速变通/229
- “法林联合”的变相促销术/229
- 制造氛围, 供不应求/230
- 办公室推销术/231
- 它销自买, 乘势搜鱼/232

第十八种 “美人” 计/234

爱美之心人皆有之, 企业经营者应尽量迎合大众消费者的审美观念, 从人类的爱美之心出发, 利用健康、有益的“美”为市场促销服务。

- 借题发挥名人效应/234
- 酒店的迎客招术/235
- 以美取胜/236
- 品牌形象的打造/236
- 第一印象, 尤为重要/237
- 促销的关键——美/239
- “一丝不挂”发悬念/240
- 诱导促销法/241
- 民俗风情, 促销新招/241

第十九种 巧设圈套/243

在经商活动中, 精明的商家善于巧摆圈套, 关键在于有意显示自己实力的不足, 或者隐瞒自己强大的实力, 使多疑的竞争者还有顾客造成错觉, 从而有利于经营。

目 录

- 无招胜有招/243
- 抬价亦能赚大钱/244
- 有意脱销，巧摆空城/245
- 制造假象/247
- 暴露缺点反向推销/248

第二十种 巧施反间计/250

“反间计”作为一种使用间谍的计谋，在商业竞争中，多用于商业情报的获取。获取商业情报可以用间谍手段，也可以用正面公开的手段。企业经营者在成功的商业情报战中，应做到“你摸我的底你摸不着，我摸你的底你不知道”。

- 小矮人餐馆/250
- “吃光”餐馆/252
- 新奇的示范操作——无形的价值/253
- 借鉴对手，重占市场/254
- 摆出结果，激将促销/255
- “0”在销售中的妙用/256

25 第二十一 种 连环推销/260

在市场竞争中，企业经营者运用连环推销的策略与竞争对手抢夺市场，应全面调查了解市场情况和对手的有关举措，周密部署，协调一致，以做到万无一失。

- 执着的两栖作战/260