

10

成功之道系列

Heng Gong Zhi Dao Xi Lie

推销员的秘诀

Tui Xiao Yuan De Mi Jue



于德江 编著

北京燕山出版社

目 录

第一章 如果知道成功的法则，就不会失败

- ※你只要这么做，就一定会成功…………… (3)
- ♥使自己积极勇敢为成功的第一步…………… (3)
- ♥找出业绩不振的原因，以逃出暂时的低潮…………… (6)
- ♥五百名推销高手的成功秘诀…………… (8)
- ♥剖析落魄业务员的十五个迷失原因…………… (9)
- ♥想成为推销高手、应遵从“六大阶段” …… (14)
- ※经过证明的新成功法则 …… (19)
- ♥根据成功法则，成为真正的推销高手 …… (19)
- ♥根据成功法则，使销售业绩迅速提高 …… (21)
- ♥成功法则使全公司充满活力 …… (22)
- ※由你自己改变人生 …… (24)
- ♥透过本书能使你改变 …… (24)
- ♥一本笔记簿，决定你的人生 …… (25)
- ♥改变的那一天要下五个决心 …… (26)

第二章 知道拟定目标的方法，就会变得认真

- ※这样的推销目标将成为成功的原动力 …… (29)
- ♥区分成功与失败的唯一关键 …… (29)
- ♥使乔·吉拉德成为世界第一的原因在于“拥有目标” …… (30)

♥使这位年轻人成为大公司总经理的也是“目标”	(32)
♥首先要展开拟定“目标”的行动	(33)
♥为什么要重拟你的推销目标	(34)
♥推销员拟定“目标”的二十七项法则	(36)
※推销员应从人生找出“生命价值”	(40)
♥你能否认真的把人生赌注在推销上	(40)
♥推销人生充满“生命价值”	(41)
♥支持推销使命感的三个因素	(42)
※推销员为拟定目标的高手	(44)
♥拟定中期、短期目标的秘诀	(44)
♥目标的水准要有可能达成	(45)
♥拟定具体的目标	(46)
♥拟定目标要有体系	(48)
※鲜明地画出自己为顶尖推销员的形象	(50)
♥目标的驱动力 = 必要性 × 可能性 × 魅力	(50)
♥我靠这种迫切感而获得成功	(51)
♥逃离温情的实践法	(53)

第三章 这些方法能够使自己“信心大振”

※使自己不再懦弱的方法	(59)
※以正面思考法使自己产生“信心”	(61)
♥这种想法可以使自己信心大增	(61)
♥这种想法可以不必担心知识不够或经验不足	(65)
♥具有这种想法，就能产生成功感	(67)
※正面思考较易改变销售环境	(70)
♥这种方法可使对商品具有信心	(70)

♥这种想法可以一扫郁闷的心情	(71)
♥使工作场所变得愉悦的方法	(74)
♥这种想法可使大家成为伙伴	(75)
※相信“这是最好的计划”	(77)

第四章 拟定行动计划，才能成为推销高手

※没有行动计划的推销员将陷入危机	(81)
※拟定计划时的“九加一”的原则	(83)
※思考行动的核心(KFS)	(85)
※细分完成的手段	(87)
※应对推销时的起跑冲刺下功夫	(89)
♥使垃圾车驾驶感动的推销员	(89)
♥会见陌生人，尝试陌生的事例以增加新经验	(90)
♥想成为推销高手，就要会见推销高手	(92)
※将行动量加以明确化	(93)
※这样就可轻松的学到推销知识	(95)
♥推销员学习的五个原则	(95)
♥学习三种实用知识的方法	(97)
※制作自我改善的日程表	(99)
※架构PDCA的七项原则	(101)
※增加干劲的回馈方法	(103)
♥进度表具有卓越效果	(103)
♥为自己制作奖励制度	(105)
♥应拥有发表中间成果的場所	(106)
※将每天的日课计划化	(109)
♥立刻写入自己的记事本	(109)
♥重视“这样一定可以成功的实际感”	(111)

第五章 贯注热诚在今天的日课中

- ※ 反覆实践日课到习惯为止…………… (115)
 - ♥ 应该以“今天一定”的决心展开新的一天。 (115)
 - ♥ 每天早上以“意识”来扩大“干劲”…………… (117)
 - ♥ 推销员应学习小林一三的成功法…………… (119)
 - ♥ 矮正拖延实施的五种处方…………… (120)
 - ♥ 下决心向偷懒之心说“不”…………… (122)
 - ♥ 一日不“整理”，一日就会白白浪费…………… (124)
- ※ 推销是由“个别的目标达成”所串成…………… (126)
 - ♥ 不属于“运气”，而是“货真价实的三项原则”(126)
 - ♥ 能够发挥集中力的①——艾比·李的优先顺序法…………… (128)
 - ♥ 能够发挥集中力的②——罗斯柴尔德的一时一事法…………… (129)
 - ♥ 能够发挥集中力的③——十分准备，八成成功的方法…………… (131)
 - ♥ 不管多认真，都比不上顾客的认真…………… (133)
 - ♥ 激起热诚的方法①——所有访问都要有目的 (135)
 - ♥ 激起热诚的方法②——把面谈当作游戏…………… (137)
 - ♥ 激起热诚的方法③——把所有的顾客都视为VIP…………… (138)
- ※ 应用具有不可思议效果的“S·F 原理”…………… (140)
- ※ 推销员利用一天二十四小时的情况…………… (143)
 - 学习“顶尖推销员”的时间意识…………… (143)
 - ♥ 抽出时间的“三种方法”…………… (145)
 - ♥ 有效利用空间的“三种方法”…………… (146)

♥ 缩短事务处理时间的“三种方法”	(148)
-------------------------	-------

第六章 冲破障碍，永远地持续下去

※ 知道此三原则，不怕任何障碍	(155)
※ 克服失败的九种心态	(157)
♥ 心态①——认为最初不顺利是理所当然的	(157)
♥ 心态②——想起传人、先人的忍耐	(158)
♥ 心态③——需知百尺竿头更进一步并不辛苦	(160)
♥ 心态④——把困难、失败付诸一笑	(161)
♥ 心态⑤——要了解没有人会在意别人的失败	(162)
♥ 心态⑥——回想以前最难过的经验	(163)
♥ 心态⑦——因为被拒绝而烦恼时，应想起里 布斯的“理论二十一”	(163)
♥ 心态⑧——不要一开始就期待同意	(164)
♥ 心态⑨——学习突破拒绝的“十项秘诀”	(165)
※ 以 IBM 式的思考模式突破障碍	(167)
※ 只要展开行动，一切障碍都会消失	(169)
※ 好好服务顾客，就可以重获生机	(171)
※ 设计“自我鼓励”的方法	(173)
♥ 竟然有如此简单的鼓励方法	(173)
♥ 向打○打了二十八年的前辈学习	(174)
♥ 写一篇自我鼓励的文章	(175)
♥ 重复阅读亲笔写的“笔记本”	(176)
※ 拟定家人鼓励的方法	(178)
♥ 恶妻会使公司倒闭	(178)

♥接受鼓励的三种建议	(179)
※你的工作单位充满“鼓励”	(181)
♥应用皮格马利翁效果	(181)
♥顶尖推销员对期待的感受都很强烈	(182)

第七章 累积小成功

※完成的感觉为“成功之母”	(187)
♥你已经学到“成功之树”的规则	(187)
♥现在你已经成为万中选一	(188)
♥随时赞美自己	(189)
※把一切成交都当作第一次签约	(192)
♥每个商谈过程都要力求成功	(192)
♥感动得和顾客握手	(193)
♥成效记录将成为你的财产	(194)
※从推销高手到顶尖推销员	(196)
♥使自己发挥到最高境界	(196)
♥你也要收下“买西亚的信函”	(197)
♥成功是属于你的	(199)

第八章 让我们以推销专业为傲

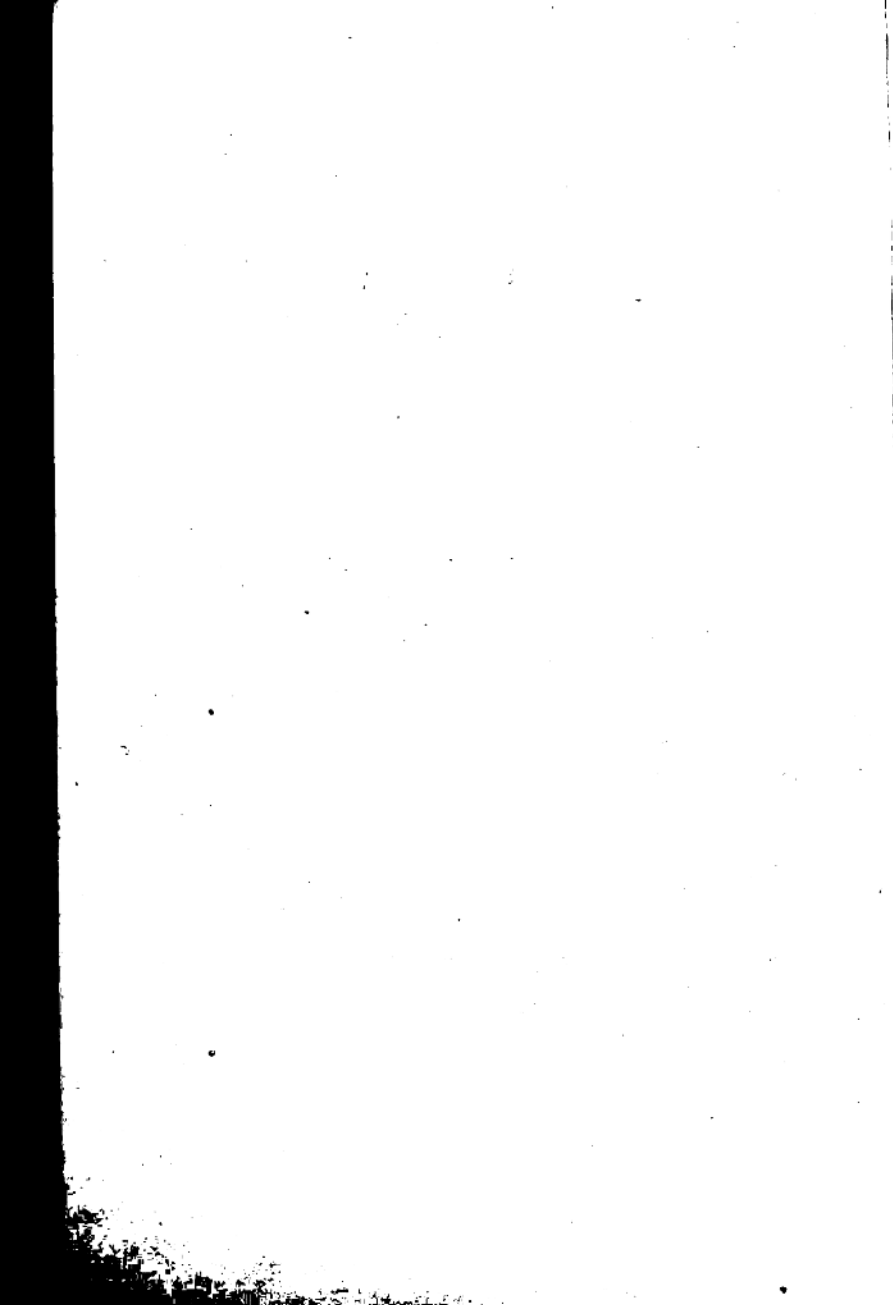
※“推销”，一个不高级的字眼？	(203)
※为什么要做推销员？	(208)
※推销工作具有科学性	(212)
※跨出第一步	(216)
※训练组织力	(225)
※设定可及的目标，努力完成！	(229)

第九章 全力以赴向前走

- ※克服第一步的恐惧…………… (237)
- ※友善亲切的态度…………… (240)
- ※穿着应得体而具个人风格…………… (245)

第一章

**如果知道成功的
法则，就不会失败**



✱你只要这么做，就一定会成功

☉使自己积极勇敢为成功的第一步

每当我在研习会面对年轻的推销伙伴时，总是会想起好朋友S先生。我已经有一段时间没有谈他的事了，但现在正是时候，所以我决定把他所经历的真正痛苦经验和发奋图强的故事在这里公开出来。

S先生从大学毕业之后，就满怀希望地进入某家建设公司而被安排在业务部门。不料，却因为力求表现而在进入公司不久就罹患急性肝炎。病愈后，他内心里一直很担忧自己的身体，深深为可能复发的阴影所笼罩。

于是，和同事比起来，他的活动量显然较少而使得业绩始终不振，也因此逐渐失去信心。

虽然他也会遇到不少意愿高的客户，并且努力促进商

谈，但不知为什么就是无法签约。这些事使得 S 先生更加气馁，再加上面子问题，连推销报表也不得不谎言连篇。总之，他已经开始每天混日子。

有一天，他不实的报表记录终于被拆穿。当时课长对他说：

“今天我奉陪，你带我到报表上所填的 A 先生和 B 先生家里。”

S 先生在车子里不得不对课长说明所以作假记录的苦衷。原本，A 先生是几个月前拒绝的一位客户，他却在日报表上填写着：

“正在考虑由本公司改建，为有希望的准客户。”

当两人来到 A 先生家时，只见老房子已经拆除，正在由对手之一的另一家公司改建中。

接着再访问 B 先生家。这位顾客三天前曾经来过公司的展示室，也填写过问卷表，但尚未访问。而日报表上却写着：

“当天就去拜访，为有希望的准客户。”

结果在一阵寻找之后，才发现问卷表上的住址根本是假的。

事后，课长很不高兴地表示：

“我再等一个月好了，你最好忘掉一切全力以赴。如果

一个月后还是老样子，就写辞呈吧！”

S先生已经顾不了许多，没时间再考虑身体状态如何？商品如何？负责地区内的客户层次又如何？因为眼前只有两条路可走，要获得业绩，或是写辞呈而已。换句话说，他已经陷入窘境。

当晚S先生找我一起去喝酒。回家途中在地铁车站的月台等电车时，发生了一件可能使站在悬崖边缘的S先生跳入深渊的事件。

当时，对面月台上站着一对拥抱的情侣，女的不经意朝S先生看来，竟然是S先生的女朋友（同公司的K小姐），而男的居然是恶名昭彰的男同事。

就在这一瞬间电车进站，错开了S先生和某先生的视线，等到电车离开时，两人已不见踪影。痛苦万分的S先生当晚无法成眠而独自前往海边看海，然后一直坐到天亮。

第二天，S先生叫出K小姐责问她为什么移情别恋。

K小姐坦然表示：

“事到如今我也不再隐瞒。你只是一味夸奖我，尽说些不着边际的话，你从来不去了解女人希望男性主动的那种炽烈心情。”

“原来S先生很担心被拒绝，因此经常胆怯又优柔寡断。刹那之间，S先生突然醒悟，但却是既痛苦又悲哀的醒悟。

于是两人的感情结束了。他犯然领悟到原因在于自己的胆怯，也因为此事件找出自己业绩所以不好的原因。

S先生向来非常担心商谈失败，每次都对客户喋喋不休，却又不敢直接了当地询问：“现在不能决定吗？”

从那一天开始，S先生全神贯注于推销工作，结果他所担心的肝炎不仅没有复发，精神反而更好。

于是他紧紧抓住每次商谈的机会，有技巧地迫使顾客作出决定。

结果就在当年底，S先生获得了新人奖，而且还是全国第一名。

以上为某公司业务部门负责人年轻时的一段经历。

☐找出业绩不振的原因，以逃出暂时的低潮

面对年轻推销员时，我总会想起S先生的故事。

有许多人无论到哪家公司，都会罹患无气力病和僵化症。

这些人的共同点如下：

1. 无气力：多见于老手，推销活动已经呈现僵化的情

形。虽然本人也知道在内心反省“这样可不行!”但每天总是过得毫无意义。

2. 不满：对公司商品的价格、服务制度、上司等经常表示不满。同时，内心里总是认为：

“我是替公司和上司的业绩在卖力。”

“只是迫不得已，才心不甘情不愿地服从。”

“这种情形还能做下去吗?”

3. 丧失信心：业绩不好的月份持续，自我评价减低，以致沮丧地认为“根本就卖不出去，我已经无能为力了。”

4. 坏习惯：虽然内心有“我想做好，非做不可!”的念头，但是另外还有嗜好，以致时间与精神都消耗在那方面。例如：爱打麻将、玩电动玩具、喝酒、赌博等。这类人虽然常有改掉恶习的想法，但终究敌不过致命的吸引力。只能不断地告诉自己：“从明天开始要振作!”、“今天已经没有办法!”的悔恨中过日子。

5. 焦急：目标远大，也有干劲，但容易焦急不安而导致行动不够踏实。于是形成不断累积“今天又失败了!”的失败感和自责的意识。

我在这里特别鼓励这些类型的人，应趁早和僵化、拖延以及焦急告别，否则大好时光都白浪费了。

☐ 五百名推销高手的成功秘诀

任何一家公司都有所谓的推销高手。那些人的行动究竟有什么特色呢？我曾经很深入的加以观察。

后来觉得光凭观察还不够，于是又把五百位左右出现在书籍或杂志上的推销高手加以分析、整理，发现其中有不少人曾经发表过著作，也有些人的文章被刊登在专业杂志上。

经过归纳之后，得知他们的观念、行动和推销方法，具有以下七项共同点：

1. 行动量甚大。
2. 经常针对推销方法下创意工夫。
3. 认同推销人生。
4. 全心当推销员，同时对服务顾客感到有兴趣。
5. 懂得建立信用和人脉，并且重视经由介绍的订单。
6. 热爱商品和工作。
7. 采取对竞争对手和自己的销售记录挑战的态势。

那么，这七个共同点合而为一，我认为就是所谓“进取的态度”，换句话说，可以总括为“认真”这两个字。

是的，凡是推销高手都是很认真的。

☐ 剖析落魄业务员的十五个迷失原因

上述的结论“认真”，看似简单，却很重要。实力、知名度、信用和客户量，不可能在一天之内就拥有，但却可以凭个人的发奋图强，产生坚决的意愿，而在当天就拥有“理”。亦即，可以从今天就立志当推销高手，以培养最重要的知识。

因此，对于满脑子烦恼的年轻推销员，我愿意由衷提出建议，大家在像S先生一样被逼至谷底之前，务必要以发自内心的力量振作起来。

人生的每一天都很宝贵。你一定也是带着某种使命生下来的，所以是无可取代的存在。如果你无法发挥潜能，则未免太对不起自己了。总之，请立刻振作起来吧！

听完我的说词，也许有人会说：

“不错！我的确曾经下过决心要成为推销高手，现在我要把那一次的意愿再度重理，并认真以赴。”

但是，相信也有许多是不以为然的。原因何在呢？无非是因为当发奋图强想成为推销高手时，会突然遭遇到下列十五项心理阻碍。