

成交秘訣

一名百萬推銷員的經驗分享



你是行銷高手嗎？你想成為百萬業績的Top行銷高手嗎？
我們將給你最Top、最具說服力的行銷經驗分享，不要懷疑，百萬推銷員的全部秘訣都在本書中！



作者— 富萊克·貝葛特著

編譯者— 力源

成交秘訣

～一個百萬推銷員的經驗分享



富萊克·貝葛特著

成交祕訣～一個百萬推銷員的經驗分享

富萊克·貝葛特著：

臺初版 桃園縣中壢市：良品文化，2003【民92】

面：公分，（羊皮卷5）

ISBN 957-28452-4-1（平裝）

1. 銷售 2. 銷售員

496.5

92006987

【羊皮卷05】

成交祕訣～一個百萬推銷員的經驗分享

ISBN 957-28452-4-1

作者 / 富萊克·貝葛特

責任編輯/黃翹

版面設計/吳美華

封面設計/張士勇

出版者/良品文化館

地址/中壢市中和路104號3樓

E-mail/elegant.books@msa.hinet.net

TEL/(02)89524078

FAX/(02)89524084

All Rights Reserved. *Printed in Taiwan

行銷：暖流行銷企劃公司

TEL:(02)22452239

總經銷：朝日文化事業有限公司

進退貨地址：北縣中和市橋安街15巷1號7F

TEL:(02)22497714 FAX:(02)22498715

2003年5月 初版 定價 200元

版權所有、翻印必究（未經同意不得將本書之全部或部分内容使用刊載）

本書如有破損缺頁請寄回本公司更換

富萊克·貝葛特，是一位國際級的推銷大師、演說家、美國家喻戶曉的傳奇式富翁。貝葛特先生十一歲時即開始賣報，十八歲正式成為商品推銷員。十二年後功成名就，不僅擁有了龐大的資產，還成為「領導推銷技術革命的領袖」。

貝葛特先生不但是一位成功的商品推銷員，也是成功的知識推銷員——他在全國進行巡迴演說，推銷自己從失敗到成功的銷售經驗。他的演說場場轟動，足可與競選總統媲美。他的演說全是自己的經驗之談，實用而極具說服力，被一般推銷員奉為金玉良言。

本書就是貝葛特先生根據自己的演說詞整理而成的。

第一部份 走出失敗	003
收入和快樂倍增	004
重返推銷	013
戰勝最強大的敵人	019
自我組織的方法	023
第二部份 銷售成功的準則	031
我如何學到推銷的首要秘訣	032
抓住要領	039
十五分鐘內銷售二十五萬	047
市場銷售中的原則分析	056
怎樣在銷售中通過提問來提高效率	065
學會怎樣找出人們買保險的主要目的	071
推銷中的重要詞語	075
怎樣挖掘深藏的原因	079



成交秘訣

～一個百萬推銷員的經驗分享

被遺忘的藝術——推銷中的魔法 088

第三部份 贏得他人信任的六種方式 099

樹立自信的關鍵 100

大夫給我的頓悟 103

贏得信任的最佳捷徑 106

為何會被淘汰 109

贏得他人信任的正確方法 113

如何讓自己顯得很出色 117

第四部份 讓人們樂意與你做生意 121

學習林肯怎樣交朋友 122

任何地方都受歡迎的秘訣 131

學會如何記住人們的姓名與模樣 135

推銷失敗的主要原因 144

怎樣消除對大人物的恐懼感 148

第五部份 推銷的步驟

推銷的前奏

預約的訣竅

比秘書與總機人員更精明

不懈地練習

讓客戶為你促銷

發展新客戶、讓老客戶保持熱情

成功推銷的七條原則

成交秘訣

第六部份 別怕失敗

由班傑明·富蘭克林的成功秘訣得到的啓示

交心

155

156

165

175

178

183

186

196

203

209

210

215

成交秘訣

～一個百萬推銷員的經驗分享



富萊克·貝葛特著

第一部份

走出失敗





成交祕訣

～一個百萬推銷員的經驗分享

收入和快樂倍增

我剛成爲職業棒球隊員時，便遭遇了一次嚴重的挫折。那是一九〇七年，我效力於賓夕法尼亞州的約翰斯頓球隊，並代表球隊參加了三州聯賽。那時我風華正茂且躊躇滿志。可是有一天，我卻無緣無故地被球隊解約了。我至今還無法想像，如果當時我不去找球隊老闆問個明白，我今天的生活會是怎樣的？當然，肯定也不會寫這本書了。

我問老闆爲什麼要和我解約？他回答：是因為我不努力，打球時沒有精神，就像是一個打了很多年球的老球員，毫無衝勁；又說，如果我肯努力，就不會是現在這個結果。我辯解道：那是因爲我太在乎比賽，想找個地方把自己藏起來，並且發誓我會儘量克服這種恐懼心理。但是老闆卻說：「沒有用，那只會成爲你的負擔。」最後，老闆對我說：「離開這兒吧，富萊克。不過，請你記住，不管你以後做什麼工作，都要充滿衝勁和鬥志。」

我離開月薪一百七十五美元的約翰斯頓球隊後，來到月薪只有二十五美元的賓夕法尼亞州的切斯特球隊，參加大西洋聯賽。雖然只有微薄的佣金，可是我仍然很賣力的打球。三天後，該隊的老球員丹尼問我：「富萊克，你怎麼會參加這種級別的聯賽呢？」我回答：「如果我知道哪兒能找到比這裡更好的工作，任何地方我都願意去。」

過了一星期，丹尼推薦我到康州的紐黑文隊試訓。我永遠也無法忘記到隊報到的那一天。聯賽中沒有人認識我，更沒有人會說我不努力。於是，我暗暗發誓要在比賽中成為最棒的球員，並且說到做到。

從那以後，比賽場上的我便成了最有衝勁的球員。以至於我投球的速度和力量，幾乎把場內接球夥伴的手套給震掉。有一次比賽時，太陽火辣辣的，氣溫高達華氏一百度，我運用智慧與對手拚搏，並抓住對手接球唯一的一次失誤拚命的跑向本壘，去爭得最重要的一分。如果我當時因為害怕酷暑而放棄機會的話，這場比賽中最重要的一分便會丟掉。

「衝勁」竟如鬼使神差般地在我身上發生了三種作用：

1. 幾乎讓我消除了全部的恐懼與緊張，結果往往都比我預料中的要好



成交秘訣

～一個百萬推銷員的經驗分享

得多。

2. 我的衝勁影響了所有隊員，大家都變得更有熱情了。

3. 在如火如荼的酷熱中比賽，我的狀態比從前任何一場比賽都要棒。

使我更驚訝的是，第二天一早，我在報紙上看到與我相關的新聞，其中有一句是這樣寫的：「這名新球員滿懷鬥志並且影響了所有同伴。他們不僅是在比賽中獲勝，並且比從前任何一場比賽的表現都棒。」

這家報紙還給了我一個叫作「銳氣」的外號，說我是全隊的「靈魂」。我剪下這份報導寄給解雇我的老闆。不難想像，當他看到這個消息時會是怎樣的表情。三星期以前被他開除的那個不努力、毫無衝勁的球員，現在竟然會擁有「銳氣」這個稱號。

因此，我的薪水也從每個月二十五美元增加到一百八十五美元，如果沒有「衝勁」，又會是什麼能讓我的薪水在短短的十天內漲了七倍呢？讓我的薪水漲了七倍的，並非我打棒球的能力，在此之前，我對棒球的了解是很膚淺的。在這三個星期中，我從薪水二十五美元的切斯特球隊到紐黑文球隊，只靠著「衝勁」，就讓薪水增加了七倍。如果不是因為「衝勁」，又

會是什麼能讓我贏得這麼大的成就呢！

兩年後。有一次我在芝加哥球隊與當地計程車球隊的比賽中受了重傷。在我迅速奔跑並接住對手的一個短打球後，並立刻盡最大的力量把球投出，突然，我的手臂上傳來一陣劇痛——我的手臂骨折了。因為這次意外，我不得不提前結束我的棒球生涯。這事發生在我棒球生涯的顛峰時期，感覺簡直糟透了。但是現在回想起來，這對我後來的人生其實是一件好事。

我離開棒球隊後，回到了我的老家費城，到一家家具店找到一個收銀員的工作。我成天騎著自行車穿街走巷，領著每天一美元的血汗錢。這樣又渾渾噩噩的過了兩年，我決定到一家人壽保險公司做推銷員。就這樣了無生氣的做了十個月的推銷員，我失望的發現自己根本不能勝任這項工作。因此，我又開始找工作，心想即使做個船員也行。就在那段時間裡，我發現不管我做什麼工作，都會有一種雜亂的、難以形容的恐懼情緒在左右我。因此，我決定去聽聽代爾·卡內基先生的演講。

有一次，卡內基先生在我發言時打斷我：「停！停！停！先生，你不



成交秘訣

～一個百萬推銷員的經驗分享

能充滿熱情的說嗎？像你這樣不帶一絲感情的說話，怎麼能吸引大家傾聽的欲望呢？」接著，卡內基先生以充滿感染力的語言讓我洞悉了「熱情」這一詞。他講到激動之處，還隨手抓起一把椅子用力地往地上一摔，椅子竟折斷了一條腿。

這天晚上，我在床上躺了整整一個小時竟毫無睡意。回想起在約翰斯頓球隊和紐黑文球隊的歲月，我驚恐的發現，破壞我棒球生活的那些感覺仍舊存在於我的推銷員生活中。因此，我決定把我在紐黑文隊打球時的衝勁給找回來，投入到推銷員的工作中。我的人生又一次被改變。

我絕不會忘記第二天的那一通電話。我發誓要把我的全部衝勁投入到工作中，那一次的談話簡直就是速戰速決。對方可能從來沒有遇見過這麼有工作衝勁的推銷員。在我以全部的衝勁對他勸說時，我真希望他能打斷我的說話並問我究竟發生了什麼事？遺憾的是，他卻沒有這樣做。

在後來我們面對面的談話中，我發現他的身子挺直、眼睛大睜著，仔細地向我詢問關於人壽保險方面的知識，而且沒有打斷我的話，最後，他接受了我的推銷並買了一份保險——他便是費城有名的穀物商——艾爾·安

蒙斯。在艾爾先生買了保險後，我們成了很好的朋友，而且他還成了我最有力的支持者。從那以後，我才真正的進入我的推銷生涯。「衝勁」就如同在我的棒球生活中所起到的作用那樣，神奇的影響了我的推銷工作。

我不想讓人們覺得衝勁是可以隨興所至的。不過，當你心裡想要激發它時，衝勁真的可以自然的出現，我就有過這樣的體驗。在我逼迫自己激發內心的衝勁時，很快的，我就感覺到自己有了衝勁。在我十二年的推銷員經歷中，親眼看見很多推銷員因為充滿衝勁而獲取了更多的利益；同時也看到更多的人因為缺少衝勁而一事無成。

無論如何，我依然相信推銷成功的最主要條件是衝勁。而且，我還明白一個保險知識豐富的人，或許他可以寫有關保險推銷方面的書，可是卻不能依靠賣書而過富足的生活。這是什麼原因呢？最重要的是因為他沒有衝勁。同樣的，我也認識一個對保險幾乎一無所知的人卻是一個成功的保險推銷員。他工作二十年後退休了，現在就住在佛羅里達邁阿密海濱安度晚年。他的成功是因為工作的衝勁，而並非保險知識的豐富。

到底衝勁是與生俱來，還是後天培養的？顯然答案是後者。我那個推



成交秘訣

～一個百萬推銷員的經驗分享

銷工作做得很成功的朋友就是一個很好的例子。他要求自己每天都必須以滿腔的熱情投入到工作中。在他從事推銷工作的這二十年中，每天早上都要默默地唸一遍一首詩，這已是他每天生活的一項重要工作。我也認為這首詩總會激發人的鬥志，而且我也將它抄寫在小卡片上，時時誦讀。這是赫伯特·卡弗曼的一首詩，名字叫〈勝利〉。

勝利，

你曾很驕傲，

一次得到巨大成功。

你想顯示你的知識，

你想證明你的能力。

許多年後，

你又有了新的想法，

又想取得新的榮光，