

陈鑫 艾莫



如何賺大錢——

推銷術

吉林人民出版社

如何赚大钱——推销术

陈鑫 艾莫

- ⊙人类出版史上第二大畅销书作者戴尔·卡耐基尊崇的推销秘诀
- ⊙引起轰动的成功推销原理
- ⊙使世界上无数人受益的推销诀窍
- ⊙成功的推销使您成为世界上最富有的人

好书营养您的气质·美化您的心灵

如何赚大钱——推销术

陈 鑫 艾 莫

※

吉林人民出版社出版 长春北方书刊发行公司发行
长春市第四印刷厂印刷

※

787×1092毫米32开本 7印张 154,000字
1989年11月第1版 1989年11月第1次印刷
印数: 1—15,000册

ISBN 7-206-00608-6
F·165 定价: 2.60元

序

在您阅读本书之前，
让我诚挚地告诉您

亲爱的朋友，如果在以往，也许我不会和你提如何赚钱的事，尽管那时我们手头拮据，也同样很需要金钱。但我们必须硬挺着，话到嘴边，通过富于时代和政治色彩的矫形器，就变成了另一种神圣而“中听”的语言。我也同样不会和你说如何推销的事。因为我们自己连带我们所生产的产品都是由别人来经手的。高中毕业后注定要上山下乡，或接班、考大学。大学毕业后也是别人把我们分到什么地方去，而不是我们去找那个地方。生产出的产品也是由别人统购包销。你只管等着别人来用车拉，或是你用车给送去，你根本不用学什么推销。如果想多卖产品，莫不如通过疏通计划部门的主管把统购数字的小数点向后移一位。但现在我们这个伟大的时代终于使人们明白了：金钱本身并没有所谓的善恶，赚钱也不是坏事，真正作恶的并不是金钱而是用钱的人们。丑恶和高尚的区别是获取金钱的途径手段不同，以及掌握金钱的人们如何使用它。

没有钱，就没有我们赖以生存的一切。没有钱，你只能给自己无限倾心的恋人买个含金量适当、价格较“合理”的戒指；没有钱，你只能给自己可爱的孩子穿那件他早已不愿穿

的旧衣服；没有钱，你就不能施舍一些物品，给那些在冬天里还穿着单衣的穷人，尽管你是那么善良；没有钱，我们就会看着非洲无数灾民挨饿、受苦，尽管我们是那么人道和友好。一句话，没有钱，我们就不能无忧无虑、心安理得地去生活。所以我说，赚大钱没有什么不好，只要我们把金钱看成是人生的手段而不是目的。

有了钱，我们可以把自己的孝敬和人道付诸实践，也让我们操劳一辈子的父母分享一下我们的劳动所得，过上舒服的生活；也让穷人们和我们一样，在冬天穿着羽绒服去工作；有了钱，我们会把喜欢的书都搬回家，会把“假如我有一百万元”这个永远使人兴奋的话题谈得更具体、更圆满、更实际；我们也会实现那个早已铭记的宿愿，潇洒地在支票上添个数字，给山沟里那所濒临倒塌的校舍修葺一新；有了钱，我们该坐车的时候就去坐车，该乘飞机的时候就去乘飞机，用“买下”的时间去干更有意义的事；有了钱，我们可以生活得更便利、更自由、更快乐、更美好！

在此，我还想通过本书告诉你的是如何获得金钱，来尽享美好人生。那就是：

有效地推销自己，并在推销中逐步自我完善。通过推销自己的才能、勤勉、智慧来赚钱，这就是适应当今社会的最好方法。

物竞天择，适者生存。一个民族，一个国家，一个人都是一样，只有通过正确而有效的方法，才能在竞争中取胜，才能在这个星球上立足，才能享受这个星球给我们带来的一切美好事物。

亲爱的朋友，现在就是你开始的时候！

勇敢地走出去，用成功的推销来彻底改变自己的生活！



录

序 让我诚挚地告诉您

第一部分：推销将给您的一生带来地位与金钱 (1)

1. 生活本是一连串的推销 (1)
 - 生活中每个人都在推销自己 (1)
 - 我们在推销中找到了自己的星座 (2)
 - 无数次推销组成了我们的生活 (3)
2. 您能成为一名出色的推销员 (5)
 - 由贫民窟的鞋童到世界最伟大的推销员 (5)
 - 您能成为一名出色的推销员 (7)
 - 信心是你赖以生存的最宝贵财富 (8)
3. 成功的推销定能改变您的一生 (8)
 - 推销究竟能给我们带来些什么? (9)
 - 成功的推销改变了他的一生 (9)
 - 你也同样能行 (10)
 - 成功的推销是买卖双方的幸福和快乐 (11)
- △ 精华摘要 (11)

第二部分：如何迈出推销的第一步 (12)

4. 左右逢源的人际关系 (12)
 - 诚恳地说一句：您好！ (13)
 - 巧用交际圈是你左右逢源的秘诀 (16)
 - 与人交际的诀窍 (21)
 - 成功的推销始于良好的人际关系 (30)

5. 周密细致的准备工作.....	(31)
• 精心准备使你面向成功.....	(32)
• 电话是你有效的工具.....	(36)
• 全面出击, 走出陌生.....	(39)
6. 卓有成效的面谈技巧.....	(40)
• 人怕见面、树怕剥皮.....	(40)
• 面谈二十五要则使你所向无敌.....	(42)
抱着给对方带来好运气及实惠的态度商谈/掌握适当语速/灵活有效地立变/避免“开门见山”/让顾客自己提出问题/把解决问题的办法告诉顾客/巧用私人领域/坐在顾客一边或把顾客引到你的同侧/选择适当场所美化面谈气氛/假定交易成功/让顾客亲眼看看/有效地运用工具/出示有说服力的证据/熟谙自己的产品及行业/不可贬低同类产品及同行/把热情贯彻到底/选择适当的话题/有效地彩排/见证人可以为你说话/让顾客占上风/利用人性的弱点/来点实在/满足挑剔/尝试成功/反败为胜	
• 唤起顾客倾听的十四个提示.....	(65)
• ①注意第一印象②你不可与顾客争辩③让顾客立即说: 是的④向对方表示: 你是特意为拜访他而来⑤尽量选用贴切而精短的词句⑥与对方握手时应热情而有礼⑦商谈时和对方保持适当的距离⑧坐姿要自然端正⑨拜访前勿喝酒; 行销时勿吸烟⑩避免第三者插入⑪运用说服技巧时应掌握分寸感⑫发出诚挚的微笑⑬避免机械模仿他人⑭激起顾客的好奇心	
• 事半功倍的面谈驾驭术.....	(73)
△ 精华摘要.....	(78)

第三部分: 怎样征服顾客的拒绝.....	(81)
----------------------	--------

7. 突破拒绝的三个战略	(81)
战略 1: 利用反问	(82)
• 借着反问, 你既可以让听者知道你的想法, 又能尊重对方的意见	(84)
• 利用反问探知真正的购买动机	(85)
• 突破拒绝时最有效的三个字	(86)
战略 2: 接受异议	(86)
• 犹豫不决是要购买的信号	(88)
• 找出隐藏着的真正原因	(89)
• 吸引顾客的注意力去签名	(91)
战略 3: 克服拒绝	(91)
• 提供理由	(92)
• 避免激发拒绝	(94)
• 诱导成交	(95)
8. 征服顾客拒绝的七个战术	(96)
• 七个战术	(96)
①顺向逆转②针锋相对③正面击退④话题转换⑤活用资料⑥列举事实⑦积极回避	
• 实际活用战术的七种情况	(100)
①应付理智型顾客的方法②应付情感型顾客的方法	
③“我没有能力购买”④“要和别人商量一下”	
⑤“我们可以到商店去买”⑥“我可以从亲戚朋友那儿拿到”⑦“价钱好贵哟”	
• 失败不足畏	(105)
△ 精华摘要	(106)

第四部分: 成功推销的三十套绝招 (108)

- (1) “请君入瓮”推销法 (2) “专攻心腹”推销法
 (3) “紧逼盯人”推销法 (4) “揶揄”推销法
 (5) “揭露缺点”推销法 (6) 实物推销法

(7) “思念”推销法	(8) “定时汇报”推销法
(9) 制造紧张心理推销法	(10) 表演推销法
(11) “示范”推销法	(12) 选择推销法
(13) 实惠推销法	(14) “迪伯达”推销法
(15) 情投意合推销法	(16) “金币生辉”推销法
(17) 未雨绸缪推销法	(18) “赚头蚀尾”推销法
(19) 见缝插针推销法	(20) “征服守财奴”推销法
(21) 联想推销法	(22) 架彩桥推销法
(23) 震惊推销法	(24) 寻找理由推销法
(25) 竞争推销法	(26) “诱惑”推销法
(27) 一见胜百闻推销法	(28) 标新立异推销法
(29) 捕捉时机推销法	(30) 借花献佛推销法
△ 精华摘要..... (155)	

第五部分：面对面的推销心理战 (157)

9. 到什么山唱什么歌..... (157)
——对九种类型顾客的分析与应对
10. 把马斯洛的梯子递给她（他）..... (167)
——满足顾客的五种需求
11. 命令雷达开机，扫描顾客心理 (171)
——顾客购买心理的七个阶段
△ 精华摘要..... (175)

第六部分：赠给您几把推销名将的钥匙 (177)

12. 热烈地拥吻你的顾客..... (177)
——推销与求爱是相同的
13. 戴尔·卡耐基尊崇的推销秘诀 (184)
——15分钟达成25万美金的交易
14. 吉拉德的“二五〇人”法则..... (191)

	——此法使他成为世界上最伟大的推销员	
15.	“一对一”的丰田说服术	(194)
	——将“平均法则”改为“个性法则”的一流推销技巧	
16.	掌握完美的推销方式	(197)
	——让五位推销高手现场回答您最感兴趣的问题	
△	精华摘要	(209)
尾声：请您接受朋友的祝愿		(211)

第一部分

推销将给您的一生带来地位与金钱

1. 生活本是一连串的推销

推销自己是一种才华，是一种艺术。有了这种才华，你就能安身立命，使自己处于不败之地。你一旦学会了推销自己，你就可以推销任何值得拥有的东西。

人们通常以为推销只是推销员的事，因为他们手中拥有所要推销的产品。其实，

生活中每个人都在推销自己

我们是不是常希望别人能尊重我们——我们在推销那些值得别人尊重的优秀品质；我们还希望别人能重用我们、肯定我们的价值——我们在推销那些能够得到别人赏识的才能。在恋人面前，我们喋喋不休地推销自己的坦诚和痴情，在上司那里，我们勤勤恳恳地推销自己的创意和业绩。子女认为自己是懂事的孩子，要推销给父母；优秀的员工认为自己是能干的后生，要推销给经理。教师在推销他的知识、医生在推销他的技术。

生活中所有的人，无论他（她）从事什么工作，都在某种程度上推销着自己，以期得到别人的了解、接受和认同。

我们经常在报纸上看到这样醒目的题目：“大学生，学会推销你自己。”“如何推销你自己？”“每个人都应具备推销才能”。所有这些，无非是想揭示这样一个道理：在竞争日益激烈的社会中，一个只问耕耘，不问收获，清心寡欲，甘守寂寞的人，终将默默无闻而无建功立业的机会；一个晓得如何自我展示、自我推销的人方能崭露头角，在生活中立于不败之地。

你我都有这样的感受，每每受到别人赞扬的时候，内心里便充满了一种莫名其妙的幸福和满足。在别人那里，我们所推销的事物具有了真正的价值。在自我评价里我们又多了一份可靠的依据，在自我实现的过程中我们又迈向了一个新的阶梯，生活中我们追寻到了真正的自我，那是我们赖以生存的信心和动力。也就是说：

我们在推销中找到了自己的星座

戴尔·卡耐基是美国著名的成人教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创和发展了一种融演说术、推销术、处世术、实用心理学为一体的以开发人的潜在才能为主的成人教育方式。美国卡耐基成人教育机构、国际卡耐基成人教育机构和它遍布世界的分支机构，多达1700余个。接受这种教育的，不仅有名星巨商、各界领袖、家庭主妇，也有军政要人、内阁成员，甚至还有几位总

统，人数多达几千万，影响了本世纪的几代人。

但年轻时的卡耐基，并不是追寻着童年时的理想而走上这条自我实现之路的。他曾一度彷徨、懊恼，在茫茫的人生旅途中苦苦寻找着自己真正应该扮演的角色。他当过推销员，推销汽车、火腿、肥皂和猪油。他学过演戏，试图在美国戏剧艺术学院里推销自己的演戏才能。后来，他又决心写小说，由于生活所迫，他不得不在白天写作，而晚间去夜校教书。就在他为赚取生活费而推销自己的演说才能、知识和经验时，他从事上了自己后来为之奋斗一生的事业。他在浩瀚的天宇中找到了属于他自己的星座。

美国著名心理学家艾琳·C·卡瑟拉曾说：“关键的不是等待，而是行动起来，动手去争取胜利！去创造你自己的好运气。”你能否成功的关键就是：

先清点一下你的库存。哪些是属于你的有价值的产品，然后把自己全部投入到自我推销之中。

你一定忘不了那些对你产生重大影响，使你的生活发生深刻变化的那些机会吧，在那些重要的机会中，你成功地推销了你自己，使自己在艰难的人生中又向前迈了一步，进入了更高的境界。这无数次的机会结构了现在的你，以及值得你欣慰的一切。也就是说：

无数次推销组成了我们的生活

还是上小学的时候，母亲就对自己的孩子说：“你已经是个大人了，见到老师要有礼貌，和同学不要打架，要学得懂事些。”那个时候，你就已经开始推销母亲所赋予你的一些

优秀品质了：懂事而有礼貌。但那时你所推销的绝不仅仅是谦恭，你还会把淘气、好动甚至恶作剧推销给老师和小伙伴们。这是一种无意识的推销。就在这种推销中你不断地成长起来。在这种成长中，你又在反复地推销，慢慢地，你就会意识到哪些东西应该推销给别人，哪些东西应该留给自己或家里人品尝和享用。你开始不再当着许多人的面撒娇和任性，你把这些留给了你可以无所顾忌的父母。你会和同学们津津乐道地谈论自己的勤奋和理想，而绝不是你睡懒觉的习惯；初恋时，你最知道如数家珍地介绍自己的优良品性；渴望上司提拔时，你也会拣好听的说。只是有时为了给自己增添一个新的品质，你才谦恭地说：“我这个人就是有个最大的缺点，”当别人瞪大眼睛惊讶地看着他想象中十分完美的你的时候，你真是象忏悔自己的过错一样接着说：“就是太要强了，总和自己过不去，总是在拚命，想多做一点儿事。”其实，这又是多么巧妙的推销啊！

当你懂得如何有意识的真实地推销自己的时候，你便开始掌握了自己的人生。

无数次推销组成了我们的生活，你能否获得成功就在于你能否有效地珍惜和利用每一次推销自己的机会。这里你应该记住的是：自我推销一定要真实可信，你与其把一个劣质产品推销出去而让别人失望，倒不如把这个产品留给自己而赢得别人的信赖与好感。每个人都有可资信赖的优秀品质，也就是他值得推销的产品，重要的是你如何来挖掘。

2. 您能成为一名出色的推销员

“你要推销的第一个对象是你自己。你越是对自己有信心，越能表现出一种自信的气概。你必须确信自己有权呼吸，有权占有一个空间，而且在任何地方都感到很自在。”

我敢断定你在八岁时没有替人擦过皮鞋，同时我也敢说，目前你还不是世界上最伟大的推销员。但在推销界确实有位传奇人物。他从最悲惨的境况，攀上了推销业绩的最高顶峰。他叫乔伊·吉拉德，下面是他不平凡的经历：

由贫民窟的鞋童到世界最伟大的推销员

1982年版的《吉尼斯世界纪录大全》对乔伊·吉拉德有如下的记载：

1973年，一年间销售出1425辆新车，至今无人能打破这项记录。

保有1967——1977年长达十年的汽车推销冠军的头衔。
(注：吉拉德于1978年1月1日退休)。

1976年他的推销佣金高达18万美元。

一生共卖出13001辆汽车。……

并不象许多人所推测的那样：他是一个天才推销员。他所取得并保持的多项“世界第一”的奇迹，是他为推销工作所付出的心血和代价。

1928年12月1日，吉拉德出生于美国底特律贫民窟，是

西西里岛移民的孩子。他从小就受父亲的虐待，常常遭受父亲的毒打。他八岁时便开始工作，在附近的酒吧替在里面喝酒的工人擦皮鞋，擦一双皮鞋的工资是美金一分或五分，到晚上十一点时，跑遍所有酒店，大约可得一块多美金。

他把赚到的钱全部拿回家，有时一天只能赚两、三分，常被父亲拷打，所以，他晚上回家时总是心惊肉跳，宁可多跑几家，以延长回家的时间。

后来，他开始送早报，早上六点就起床送《底特律自由日报》，送完报后赶去上学，放学后又去擦鞋，日复一日，过着十分艰苦的生活。

他初步接触推销，就是在报社为争取新订户而举办的竞赛会上。

能争取至少订阅一个月的客户，便可以得到二十四瓶装的百事可乐一箱做为奖品。听到这一消息后，吉拉德心中暗自下定决心，无论如何要多争取新订户。因为奖品对他来说是个天大的好消息。所以他尽量到外面争取新订户，每次成功的经验便成了他日后做推销员的基础。

他挨家挨户拜访时，常常这样说：“现在我们报社正在争取新订户，哪怕您只订一星期，我们也十分欢迎。”

报社规定要订阅一个月才有奖品，可他心想：对方若能订一星期，一定能继续订一个月。果然不出所料，续订一个月的人非常多，所以他家中百事可乐的箱子堆积如山。获得信心后，他更加起劲地挨家挨户地进行访问。即使遭到拒绝，他也不灰心，继续按第二家门铃。最后，按门铃的手指都肿了，但他还是耐心地挨家挨户去拜访。

这以后，他又尝试去做许多工作，加一起能有四十余种，但总是运气不佳。不久他便结婚了，成了两个孩子的父

亲，这时，他又试着去做房屋买卖。不料被土地经纪人所骗，债台高筑，银行要查封他的房屋和车子，甚至给妻子和女儿吃的东西都没有。

就在这个时候，为了生活，他开始做汽车推销员，迈出了他走向世界最伟大的推销员的第一步。

你我都不曾有过象吉拉德这般艰难困苦的经历，但我们却能从他的生活中得到许多丰富的启示和无穷的动力。一个贫民窟的鞋童经历了十分坎坷的生活，在35岁才步入推销生涯，却用自己的心血和汗水创下使世人惊羡的业绩。你又何尝不能有此成就呢？

最重要的是树立自信，时常对自己说：我能！我一定能！我也会充满信心地告诉你：

您能成为一名出色的推销员

日本推销之神原一平就是这样充满自信地走向他的第一位主顾的。自信是一个人活力的源泉。有许多人之所以在最初遭受惨败时能够坚持下去而再试锋芒，就在于他坚信自己总有一天会成功。

乔伊·吉拉德还忠告我们：“你应当信任自己、为自己而努力，没有任何事能由别人来代替你去做。当你知道我以前所做的事情及其理由，你就可以反省自己的生存方式及做法，从而取长补短；把负债变财产；将失败变成功。

我并不是未曾历尽各种困难就一步登天的幸运者，但我确实成功了！象我这种境遇的人都能做到的事，那么自认失败者而失望的任何人也都能做到，因而，你们更应该痛下决心，努力追求成功。”

路是人走出来的。各行各业都有成功的典型。吉拉德走