

你的推销能力价值百万 李之编著 援-北京：海潮出版社，2004

中国版本图书馆 CIP 数据核字 010100 号

安之 编著



开本：32开 印张：12 字数：120千字
1995年 1月第 1版 1995年 1月第 1次印刷
印数：1—1000册

定价：¥39.80元



前言

人人都知道推销是一件难事，人人也都知道推销潜藏着巨大的价值。是隔山观望、知难而止，还是勇于尝试、坚持到底？这是一个严格意义上的信念问题。

我们知道成功的人各有不同，我们也欣赏他们的魄力和才干，佩服他们的勇气 and 精力，羡慕他们的优越和财富，却常常忽略了他们所一直坚持的信念。

信念是什么？

信念是一个人内心始终如一的坚守，如同一个国家对土地的坚守。

我们中有没有人把自己想像成一个国家，把里面可支撑自己持续前行的“勇敢、自信、方法（知识经验，更多的是失败的经验）、坚持。”当尊严和生命一样进行坚守？

生活中，你或许也很勇敢，或许也很自信，或许也有过一些知识和经验，或许曾经一度也坚韧无比，但你没有成功，或者说离你心目中的成功还有一定的差距。那么，为什么不把勇敢、自信、方法、坚韧这些“成功因子”糅合在一起变成自己的信念来坚守呢？

推销是全世界接受打击频率最高的职业，推销只会在拒绝中成长，需要你的勇敢！

推销首先要推销自己，其次是推销自己的产品和理念，需要你的自信！

推销没有最有效的手段，更不存在放之四海皆准的方法，需要你

员

前言





你的推销能力价值百万

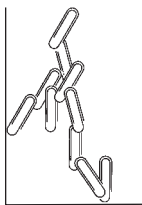
NIDETUIXIAONENGLIJIAZHIBAIWAN

自己的经验和方法！

推销最关键的也许就是坚持，因为只有坚持才是你推销财富真正的积累。

本书从上面讲的四点坚守出发，选取了中外若干个推销场上的著名故事和经典案例，并对里面的要点进行了简单的总结，希望读者诸君能从中有所受益，使自己的推销能力得到显著增长，创造更多的财富，实现自己的百万之梦。

圆



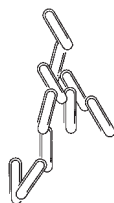
此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com



目 录

第一章 勇敢是一把金钥匙

我敢把斧子推销给小布什	轱辘
丢掉恐惧先站起来	轱辘
是什么让你望而却步	轱辘
行动是恐惧的天敌	轱辘
潜能藏于恐惧之后	轱辘
胆小的人与精彩无缘	轱辘
推销就是在推销勇气	轱辘
推销的惟一障碍是自己	轱辘
给自己一个推销的理由	轱辘
怕的就是从此一蹶不振	轱辘
打碎心灵枷锁	轱辘
勇敢冲出“围城”	轱辘
别让人驱走梦想	轱辘
战胜自己就是赢家	轱辘
做自己人生的主宰	轱辘
不要怕,不要悔	轱辘
怕就怕失去信心	轱辘
愈挫愈勇,成就推销之神	轱辘
逼到无门门更多	轱辘





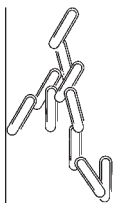
你的推销能力价值百万

NIDETUIXIAONENGLIJIAZHIBAIWAN

第二章 自信是成就一切的本钱

- 让信心战胜了磨难 轱辘
- 不再为无聊的事情分心 轱辘
- 三秒之内开始行动 轱辘
- “园原等式”等出人生精彩 轱辘
- 压力是推销员的心魔 轱辘
- 别出心裁作推销 轱辘
- 明确你最想要的 轱辘
- 挖一口属于自己的井 轱辘
- 相信自己的感觉 轱辘
- 心态决定命运 轱辘
- 我本天生赢家 轱辘
- 苹果在,希望在 轱辘
- 早起的鸟儿有虫吃 轱辘
- 磨练是老鹰再生的唯一秘诀 轱辘
- “拒绝”的隔壁是“成交” 轱辘
- 热情能得到别人得不到的订单 轱辘
- 把自己当作最好的品牌来推销 轱辘
- 小事情会影响一切 轱辘
- 做自己的主管 轱辘
- 自救与求救同样重要 轱辘
- 推销是从被拒绝开始的 轱辘
- 懈怠让人蜕化 轱辘
- 别给失败找借口 轱辘
- 诚实本身就是一张大单 轱辘
- 弄虚作假只会糊弄自己 轱辘

圆





INVALUABLE
SALESMANSHIP

诚实比守信更重要 转猿

第三章 四两可以拨千斤

把冰卖给爱斯基摩人 转猿

让第一印象抢滩登陆 转猿

给不想喝水的马先吃些盐 转猿

真诚关心胜过万语千言 转猿

从赞美客户的小狗入手 转猿

到什么山唱什么歌 转猿

拣最重要的先说 转猿

嘴甜能吃热豆腐 转猿

“装酷”推销法 转猿

用质量征服客户 转猿

请将不如激将 转猿

永远替客户着想 转猿

剑及履及,一气呵成 转猿

推销员的高招 见招拆招 转猿

不给顾客说“不”的机会 转猿

帮客户就是帮自己 转猿

善于抓住机遇 转猿

老实巴交也成交 转猿

创意,好风凭借力 转猿

“执著”让客户臣服 转猿

只有出奇招才能有奇胜 转猿

问对问题走对路 转猿

唤起客户的同情心 转猿

拥有爱心,你才能感动“上帝” 转猿

猿

目 录





你的推销能力价值百万

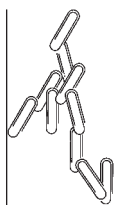
NIDETUIXIAONENGLIJIAZHIBAIWAN

把话说到客户心坎上 转圆
 让热忱成为一种推销手段 转缘
 与其会说,不如会听 转愿
 要善于识别弦外之音 转圆
 一次都不要伤客户的心 转圆
 巧借东风好行船 转缘
 像追女孩一样追客户 转苑
 切莫轻信他人言 转员
 成功跨越推销的“雷区” 转猿
 至诚至信,赢得信誉 转缘

源

第四章 坚持就是真理

是坚持还是自弃 转员
 懒惰是推销员致命的恶习 转猿
 “爱面子”乃成功推销之瘤 转缘
 不要让坏习惯作祟 转苑
 要经得起打击 转圆
 世间万事必有助于我 转圆
 切莫自视太高 转源
 重视推销中所遇到的每一个人 转远
 一再重复是推销员学习的关键 转怨
 该死的土拨鼠钻到哪儿去了 转员
 推销员的路是“敲”出来的 转猿
 推销的弦不能绷得太紧 转缘
 客户是一面镜子 转苑
 自我反省是推销员每天的必修课 转圆
 后来居上也是正常的 转猿





推销员要对自己的言行负责 轱辘缘

会休息才会推销 轱辘苑

分享经验就是分享快乐 轱辘怨

用谦虚来赢得客户 轱辘愿

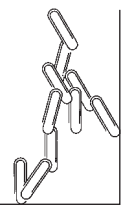
为推销痴狂 轱辘猿

客户为什么拒绝我 轱辘缘

完美的推销只少一个发夹 轱辘愿

推销就是你人生的反射 轱辘园

今天的选择决定明天的未来 轱辘圆





我敢把斧子推销给小布什

不怕做不到,就怕想不到。一个真正的推销员,既要有埋头苦干的实干精神,又要有精彩绝伦的独特创意。敢想敢拼,才能成功。

1995年 缘月 缘日,美国一位名叫乔治·赫伯特的推销员,成功地把一把斧子推销给了小布什总统。布鲁金斯学会得知这一消息,把刻有“最伟大推销员”的一只金靴子赠予了他。这是自 1958年以来,该学会的一名学员成功地把一台微型录音机卖给尼克松后,又一学员登上了如此高的门槛。

猿

布鲁金斯学会创建于 1962年,以培养世界上最杰出的推销员著称于世。它有一个传统,在每期学员毕业时,设计一道最能体现推销员能力的实习题,让学生去完成。

克林顿当政期间,他们出了这么一个题目:请把一条三角裤推销给现任总统。愿年间,有无数个学员为此绞尽脑汁。可是,最后都无功而返。克林顿谢任后,布鲁金斯学会把题目换成:请把一把斧子推销给小布什总统。

鉴于前 愿年的失败教训,许多学员知难而退。个别学员甚至认为,这道毕业实习题会和克林顿当政期间一样毫无结果。因为现在的总统什么都不缺少,再说即使缺少,也用不着他们亲自购买;再退一步说,即使他们亲自购买,也不一定正赶上你去推销的时候。然而,乔治·赫伯特却做到了,并且没有花多少功夫。

一位记者在采访他的时候,他是这样说的:“我认为,把





你的推销能力价值百万

NIDE TUIXIAO NENGLI JIAZHIBAIWAN

一把斧子推销给小布什总统是完全可能的，因为布什总统在得克萨斯州有一个农场，上面长着许多树。”

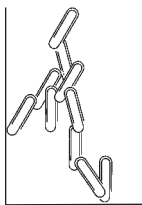
“于是，我给他写了一封信，说有一次，我有幸参观您的农场，发现上面长着许多矢菊树，有些已经死掉，木质已变得松软。我想，您一定需要一把小斧头，但是从您现在的体质来看，这种小斧头显然太轻，因此您仍然需要一把不甚锋利的老斧头。现在我这儿正好有一把这样的斧头，它是我祖父留给我的，很适合砍伐枯树。假若您有兴趣的话，请按这封信所留的信箱，给予回复……最后他就给我汇来了 1500 美元。”

乔治·赫伯特成功后，布鲁金斯学会在表彰他的时候说：“金靴子奖已空置了 100 年，100 年间，布鲁金斯学会培养了数以万计的推销员，造就了数以百计的百万富翁，这只金靴子之所以没有授予他们，是因为我们一直想寻找这么一个人，这个人从不因有人说某一目标不能实现而放弃；从不因某件事情难以办到而失去自信。”

源



若不给自己设限，则人生中就没有限制你发挥的藩篱。

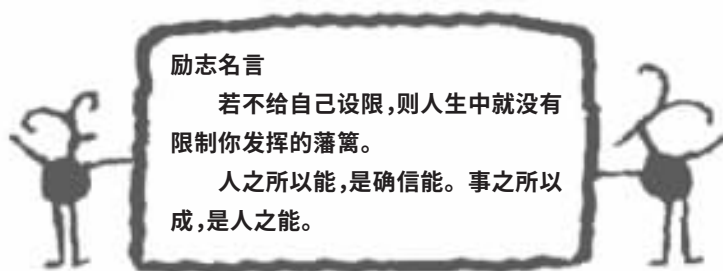




INVALUABLE
SALESMANSHIP

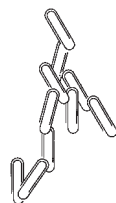
经验之谈

推销员一定要知道，有许多事情不是因为难做才失去信心，而是因为失去信心才难做的。只有做成众人做不成的事儿，那才叫出类拔萃。平庸之人与非凡之人的差别就在这里。



缘

第一章 勇敢是一把金钥匙



此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com



你的推销能力价值百万

NIDETUIXIAONENGLIJIAZHIBAIWAN

丢掉恐惧先站起来

恐惧是成功的天敌，也是缺乏自信的表现。一个好的推销员，只有不断的努力和进取，打造成功的阶梯，才能丢掉恐惧，永远立于不败之地。

曾经听过这么一个故事。

从前，有个生麻风病的病人，病了近 100 年，一直躺在路旁，等人把他指到有神奇力量的水池边。但是他躺在那儿近 100 年。仍然没有往水池目标迈进半步。

远

有一天，天神碰见了，他，问道：“先生，你要不要被医治，解除病魔芽”

那麻风病人说：“当然要选可是人心好险恶，他们只顾自己，绝不会帮我。”

天神听后，再问他说：“你要不要被医治？”

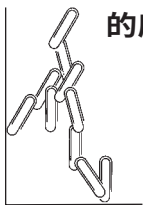
“要，当然要啦选但是等我爬过去时，水都干涸了。”

天神听了那麻风病人的话后，有点生气，再问他一次：“你到底要不要被医治芽”

他说：“要！”

天神回答说：“好，那你现在就站起来自己走到那水池边去，不要老是找一些不能完成的理由为自己辩解。”

听后，那麻风病人深感羞愧，立即站起身来，走向池水边去，用手心盛着神水喝了几口。刹那间，他那纠缠了近 100 年的麻风病竟然好了选

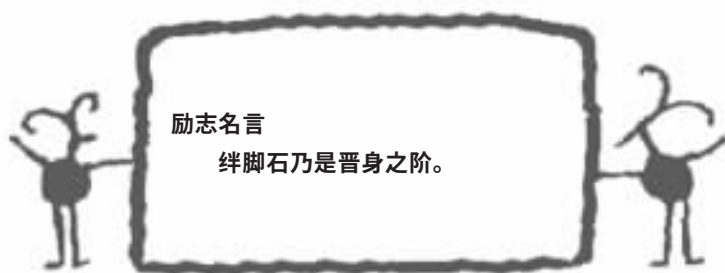




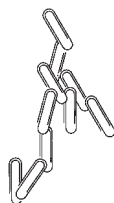
INVALUABLE
SALESMANSHIP

经验之谈

理想,每个推销员都有;成功,每个推销员都想。但如果今天你的理想尚未达到,成功仍遥遥无期。您是否曾经问过自己:我为自己的理想付出了多少努力?你是不是经常找一大堆借口来为自己的失败而狡辩?其实,我们不要为失败找借口,应该为成功找方法。只要努力去开发,命运将永远跟着你,推销亦不例外。



苑





你的推销能力价值百万

NIDETUIXIAONENGLIJIAZHIBAIWAN

是什么让你望而却步

每一个人都渴望成功，不只是推销员。但成功总是青睐于那些敢于去做的人……

有一只乌鸦打算飞往东方。

途中遇到一只鸽子，双方停在一棵树上休息。

鸽子看见乌鸦飞得很辛苦，关心地问：

“你要飞到哪里去？”

乌鸦愤愤不平地说：

“其实我不想离开，可是这个地方的居民都嫌我的叫声不好听，所以我想飞到别的地方去。”

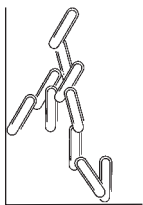
鸽子好心地告诉乌鸦别白费力气了！

如果你不改变你的声音，飞到哪里都不会受到欢迎的。

乌鸦一想自己的叫声，是先天就这样的，不可能更改，那还徒劳无益地改变什么，不如保持原样算了。

因此，今天为止，人们听到的仍然是乌鸦那难以入耳的叫声。

愿





INVALUABLE
SALESMANSHIP

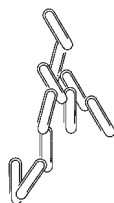
经验之谈

有的人刚进入推销业，听了一些负面的话，或遭到上司的批评，或业绩不理想，就想着跳槽，梦想着天生我才必有用，此处不留爷，自有留爷处。孰不知，如果不从自身找原因，走到哪里你都不会成功。记住：如果你无法改变现状，唯一的方法就是改变你自己。

励志名言

不要为无法改变的事实而伤感，
不要为无法承受的压力而气馁。要让事情变得更好，先改变自己，先让自己变得更好！

怨





你的推销能力价值百万

NIDETUIXIAONENGLIJIAZHIBAIWAN

行动是恐惧的天敌

在推销业，行动是实践的另一种说法，而实践的主观能动性告诉我们：你只有行动消除恐惧，才能成功。

下面是一个已是千万富翁的推销员讲自己的一个故事：
我在美国参加激发潜能的课程中有一项走火大会：就是赤足走过华氏 ~~四五百度~~ 的烧红木炭。

我永远记得第一次参加走火大会时，是在子夜 ~~五时~~，
~~五尺~~ 长火花纷飞的木炭让我联想到烤肉架上的肉，十分令人恐惧。

圆

当时，我的老师安东尼提醒说：

“你永远要记得你所想要的，而不是你所恐惧的。”

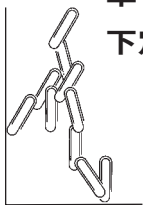
记得那次我还是特地排在一个小女孩后面，心想如果她走得过，我也应该走得过。

然后，走火开始，数百人走了过去，脚部安然无恙。见状，我隐隐增强了一些信心。

接着，当我发现前面的女孩双脚不停发抖时，我的信心又动摇了，

就在这时，那名女孩竟大踏步走了过去。我心想，她可以，我也一定能。接着我也信心十足地走过去了。

顺利过火之后，我的第一个念头是：走火竟然这么简单！的确，有很多事情看起来都很困难或不可能，但是只要你下定决心一定要的时候，它们都变得非常简单。

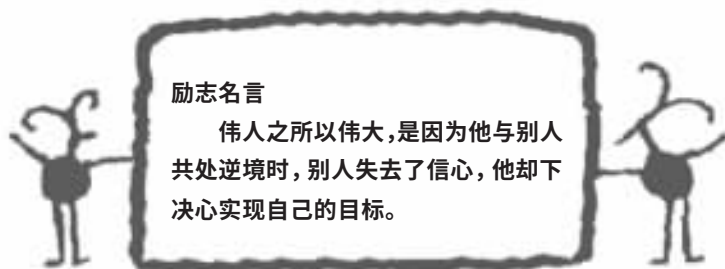




INVALUABLE
SALESMANSHIP

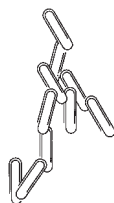
经验之谈

做推销员首先要相信自己,我一定行!没有天生的成功者,也没有天生的失败者,每个人都是世间独一无二的,没有谁可以代替。大声地告诉自己:我是世界上最伟大的、最成功的推销员!在面对挑战时坚信:假如我不能,我一定要;假如我一定要,我就一定能。很多看起来很吓人的困难,其实都是纸老虎,之所以看上去那么恐怖,只是因为你的决心还不够坚定,你的目标还不够明确!



景

第一章 勇敢是一把金钥匙



此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com