

图书在版编目(CIP)数据

世界上最伟大的推销员全集：双色版 / 宿春礼，侯伟
宁编著. —北京：中国和平出版社，2006

ISBN 7-80201-494-8

I. 世… II. ①宿…②侯… III. 推销—经验—世界
IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 113220 号

编 著 者：宿春礼 侯伟宁

责任编辑：杨 光

装帧设计：施凌云

文字编辑：宋小威

美术编辑：穆 木

设计总监：子 木

世界上最伟大的推销员全集

出版发行：中国和平出版社

地 址：北京市西城区鼓楼西大街 154 号

邮政编码：100009

发 行 部：(010) 84026161 84026019

网 址：www.hpbook.com

经 销：全国新华书店

印 刷：北京中印联印务有限公司

开 本：720mm × 980mm 1/16

印 张：32.5

字 数：419 千字

版 次：2006 年 10 月第 1 版

印 次：2006 年 10 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 7-80201-494-8/G · 371

定 价：38.00 元

(本书如有印装质量问题，请与我社发行部联系退换)

版权所有 侵犯必究



前言

一位伟大的推销员曾经说过：“我相信一个消极的人，如果一遍一遍不厌其烦地阅读关于积极思维的书籍，他也会变得乐观起来。”是的，通过一遍一遍阅读这些催人向上的书籍，您真的也会开始积极地思考问题，这个方法真的很灵。

无论在哪个领域，凡是成功者都有他们值得学习的地方，只有善于借鉴成功者的经验才能让人缩短独自摸索的过程，更快地走向成功。世界上最伟大的推销员乔·吉拉德、“推销之神”原一平、20世纪推销宗师法兰克·贝特格、日本“寿险王”齐藤竹之助等人都是顶尖级的推销大师，学习他们成功的经验，对向往成功的你必将大有裨益。

生于贫穷、长于苦难，自强不息、不懈奋斗的乔·吉拉德平均每天销售6辆车，最多的1天竟然销售了18辆车，他1年的最多销售量是1425辆，在他15年的销售生涯中总共销售了13001辆汽车，被吉尼斯世界纪录誉为“世界上最伟大的推销员”。他告诉每一个销售员：“If I can do it, you can!”他教会了我们如何把任何东西卖给任何人。

在日本，原一平被称为“推销之神”，30多岁时，他已经与美国的推销大王乔·吉拉德共同闻名于世。见过原一平的人都为他的外貌吃惊，这位顶尖推销大师只有1.45米，人们叫他“矮冬瓜”。就是这么一位其貌不扬的人却取得了很大的成功。他是怎样接近顾客的呢？本书中神奇的推销大师原一平教给你发现顾客、留住顾客的秘诀。他告诉我们发现顾客、赢得顾客只是第一步，管理

好客户资源，让老顾客为你开发新客户才是伟大的推销员应该掌握的基本功。

做一个好的推销员什么最重要？答案可能有很多种：知识、技能、技巧、机会等，似乎每一个都不可或缺，但这些也许都不是最正确的。成功是很难言说的一种东西，成功最关键的因素在于你自己。不管你从事多么艰难的工作，只要塑造一个完美的自己，只要全力以赴，你都将成功。

学习别人的经验，可以避免重蹈覆辙；获得新知，可以使自己生活得丰富多彩而且充满喜悦；聆听不同的声音可以使思考延伸而且美丽。接受了正确有益的忠告，可以增加你前进的愿望和动力。

本书全面而深入地阐述了有史以来世界上最伟大的推销员，如全球“销售之冠”乔·吉拉德、日本“推销之神”原一平、20世纪“推销宗师”法兰克·贝特格等人的人生智慧、成功之道、销售方法和技巧等。他们的人生智慧和成功经验被全世界亿万从事推销的人士所推崇和学习，被公认为培养和打造最优秀推销员的活的范例和最佳工具。

在这些世界上最伟大的推销员的思想智慧、人生传奇等引领、感召和指导之下，无数的推销员从平凡走向卓越，改变了人生命运。他们在从事推销中所具备的心态、修养、品质、习惯、方法、技巧等给广大的推销员展现了良好的参考范本，为他们提升个人的修养和素质，改进销售的习惯和方法，迅速提升推销能力和业绩，更好地完善和成就自我提供了极为宝贵的指导和帮助。

编 者

2006年9月



目 录

第一章 世界上最伟大的推销员—————01

羊皮卷上记载的真理已经不再神秘，现在把它展示在世人面前。拥有了它，相信你就拥有了伟大的力量。如果身体力行，你也能成为世界上最伟大的推销员。

我用全心的爱迎接今天	02
我将坚持不懈直到成功	09
我是自然界伟大的奇迹	15
我永远沐浴在热情之中	23
我珍惜生命中的每一天	28
我在困境中寻找着机遇	35
我每晚反省自己的行为	40
我要控制情绪笑遍世界	45

第二章 一生的护照——成就你一生的资本—————51

每个人都要为将来储存一定的能量，也许拥有这些你并不十分优秀，但如果没有这些品德，你将终生与优秀无缘。何不从现在开始提高修养，让它们成为你一生的护照呢？

让笑容成为销售的武器	52
优雅谈吐敲开顾客之门	58
倾听的人更受顾客欢迎	63
不可忽视真诚赞美他人	68
好仪表让客户喜欢上你	74
勤于思考使你一路畅通	80
不能忽视的细节的力量	85
诚信能量永远巨大无比	92
拥有健康是成功的保证	98
生活需要一颗感恩的心	106

第三章 如何在人生中推销自己=====111

拿破仑·希尔说过：“你必须推销你的服务和你的知识，你必须推销你的个性和你自己。其实，每个人一生都在推销，只是你推销的是你自己罢了。”

人生要有明确目标	112
规划让你容易成功	118
积极主动面对一切	122
不向优柔寡断低头	128
专注的力量最伟大	133
勤奋让你出类拔萃	136
自立自强永远最棒	140
谦逊让你永不后退	144

善于运用幽默艺术	149
勇气是通往成功之基	153
创新的人更有领导力	158
时刻为将来积攒力量	161
宽容使人更快成长	164
绝对不能轻言放弃	170

第四章 两个上帝的忠诚仆人=====177

我是推销员，客户和广大消费者是我的上帝，我所就职的企业也是我的上帝，我是两个上帝的忠诚仆人。

为人服务是根本	178
做人本色要具备	183
承担责任是强者	185
彻底负责显精神	189
绝对忠诚是首选	193
敬业的人最可敬	199
在老板和客户之间生存	205

第五章 原一平给推销员的十个忠告=====209

在日本业界，原一平连续15年保持日本寿险业绩第一名，被称为“推销之神”，他留给我们的推销智慧是一笔巨大的财富，他告诉我们成为最棒推销员的十个成功关键。

培养自身,做一个有魅力的人	210
处处留心,客户无处不在	212
关心客户,重视每一个人	215
定期沟通,紧密客户关系	220
主动出击,打开客户大门	223
赢得客户,好好对待上帝	230
管好客户资源,让客户连成片	238
对生意介绍人,必须信守承诺	243
重视 250 法则,客户不再遥远	248
拥有感恩的心,与家人分享成功	252

第六章 一分钟推销人=====255

如何把你的产品、服务、想法甚至你自己推销给别人?
良好的心态是你最好的拐杖,有了它,一切皆有可能。

帮助别人就是帮助自己	256
换位思考拉近顾客距离	260
人性化服务是你的卖点	263
尊重顾客才能顺利成交	268
主动购买是最高境界	271
尽力使顾客对一切满意	274
把顾客当成真诚的朋友	277

第七章 将任何东西卖给任何人=====283

乔·吉拉德连续 12 年平均每天销售 6 辆汽车，纪录至今无人能破，被吉尼斯世界纪录誉为“世界最伟大的推销员”。他的成功经验你不得不学。

让产品成为你的爱人	284
精心地准备销售工具	288
记录与顾客交流信息	292
使用气味来吸引顾客	295
抓住顾客心理促成交	299
全方位获取销售信息	304
积极为成交做好准备	308
成功结束推销的艺术	313

第八章 贝特格无敌推销术 ————— 319

做任何事情都有技巧。使收入和幸福倍增 1000 倍的推销艺术是从被别人拒绝开始的。贝特格叫你如何面对拒绝，走向成功推销。

听到“不”时要振作	320
最重要的销售秘诀	327
极短时间内达成销售	331
必须学会的销售技巧	336
如何确保顾客的信任	340
让人们愿意和你交流	343

不要害怕失败	347
--------------	-----

第九章 首席推销员的习惯——351

推销员的工作不只是卖出东西，售后是非常重要的一个环节。善待你的客户，做好销售工作，受益最大的还是你自己。

售后跟踪和顾客保持联系	352
与众不同让你更具吸引力	356
顾客眼中的完美推销员	360
巧妙地把握成交一刻	362
成交之后再成交	367
不为失败找借口	370

第十章 成为销售冠军的法则——高诚信销售的魅力——377

托德·邓肯教你拥有成为一名销售领袖所必须具备的工具，这就是经过无数推销员实践检验的八大高诚信销售法则。托德·邓肯的这些法则都是为了用更少的时间和更轻松的心情去挣更多的钱。

排练法则——排练好销售这幕剧	378
靶心法则——开发高回报的顾客	384
杠杆法则——让对手成为杠杆	389
求爱法则——用真诚打动顾客	394
钩子法则——吸引顾客守候到底	398

催化法则——建立成熟客户关系	404
加演法则——不断提升服务质量	409
80/20法则——重点出击,高利回报	414

第十一章 只有更好——托尼·高登的成功之路——417

只有不断进步,不断超越自我,我们才不被淘汰,才能有更辉煌的明天。止步不前者,永远无法欣赏到最美的风景。这是托尼·高登成长为百万圆桌会议顶尖会员理事会主席的历程。

放弃你头脑中的一切	418
为了更好的明天学习	421
爱上你正进行的工作	427
与大家分享你的快乐	432
走上成功事业的巅峰	437

第十二章 一分钟说服——世界上最棒的推销艺术——441

这是最顶尖的销售员们与顾客面对面销售的真实写照,是被无数人证明了的方法与技巧,简单、有效、做得到是它最大的特点。

开场白话术	442
预约采访术	444
产品介绍术	448
成交语术	455

处理反对意见术	458
问对问题术	461
电话行销术	465

第十三章 九步走向成功推销————471

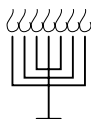
做任何事情都有规律，推销也一样。成为一个出色的推销员并不难，只要你认真走好每一步，九步就可以走向成功推销。

勇敢亮出自己	472
先推销你自己	477
成功始于行动	481
三条黄金定律	484
找到你的客户	487
赢得顾客的心	491
客户无法回绝	495
完美成交艺术	498
提供美的服务	502

第一章

世界上最伟大的推销员

羊皮卷上记载的真理已经不再神秘，
现在把它展示在世人面前。拥有了它，相信你就拥有了伟大的力量。如果身体力行，你也能成为世界上最伟大的推销员。





我用全心的爱迎接今天

爱心是一宗大财产，爱心的力量是伟大的，它是你拥有成功的最珍贵的东西。对一个推销员来说，爱是一支很好的利箭。

◎ 爱心是一笔很大的财富

在《世界上最伟大的推销员》一书中，作者讲述了一位名叫海菲的少年，一心想要推销掉一件上好的袍子，好有机会成为伟大的商人，和自己心爱的女孩在一起，可是最终他却把这样一件对自己意义重大、十分珍贵的袍子送给了一个在山洞中冻得发抖的婴孩。

正是少年这种善良的本性，感动了上苍，他最终得到了十张珍贵的羊皮卷，上面写着有关于推销艺术的所有秘诀，使这位少年最终成为世界上最伟大的推销员，并建立起了显赫一世的商业王国。

这就是爱的力量，惟有爱才是幸福的根源，惟有爱才是令你成功的最深层的动力。为此，神说，你若想追求幸福，就请慷慨地向人间遍洒你的普世之爱吧。

在“羊皮卷”中这样写道：

“我要用全身心的爱迎接今天。

“因为，这是一切成功的最大秘诀。武力能够劈开一块盾牌，甚至毁掉生命，惟有爱才具有无与伦比的力量，使人们敞开心灵。在拥有爱的艺术之前，我只是商场上的无名小卒。我要让爱成为我最重要的武器，没有人能抗拒它的威力。

“我的观点，你们也许反对；我的话语，你们也许怀疑；我的穿着，你们

也许不赞成；我的长相，你们也许不喜欢；甚至我廉价出售的商品都可能使你们将信将疑，然而我的爱心一定能温暖你们，就像太阳的光热能溶化冰冷的大地。

“我将怎样面对遇到的每一个人呢？只有一种办法，我将在心里深深地为你祝福。这无言的爱会涌动在我的心中，流露在我的眼神里，令我嘴角挂上微笑，在我的声音里引起共鸣。在这无声的爱意里，你的心扉向我敞开了。你不再拒绝我推销的货物。”

这便是爱的力量，它是你拥有成功的最珍贵的东西。

世界不能没有爱，爱对于我们就像空气、阳光和水。爱是一宗大财产，是一笔宝贵的资源，拥有了这种财产和资源，人生就会变得富有、幸福，人生就会步入成功的顶峰。

一颗善良的心，一种爱人的性情，一种坦率、诚恳、忠厚、宽恕的精神，可以说是一宗财产。百万富翁的区区财产，若与这种丰富的财产相比较，则便不足挂齿了。怀着这种好心情、好精神的人，虽然没有一文钱可以施舍与人，但是他能比那些慷慨解囊的富翁行更多的善事。

假使一个人能够大彻大悟，能尽心尽力地为他人服务，为他人付出爱心，他的生命一定能获得事实上的发展。最有助于人的生命发展的，莫过于从早年起，就培养爱心以及懂得爱人的习惯了。

尽管大量地给予他人以爱心、同情、鼓励、扶助，然而那些东西，在我们本身是不会因“给予”而有所减少的，反而会由于给人愈多，我们自己也愈多。我们把爱心、善意、同情、扶助给人愈多，则我们所能收回的爱心、善意、同情、扶助也愈多。

人生一世，所能得到的成绩和结果常常微乎其微。此中原因，就是在爱心的给予上显然不够大方。我们不轻易给予他人以我们的爱心与扶助，因此，别人也“以我们之道，还治我们之身”，以致我们也不能轻易获得他人的爱心与扶助。

常常向别人说亲热的话，常常注意别人的好处，说别人的好话，能养成这种习惯是十分有益的。人类的短处，就在彼此误解、彼此指责、彼此猜忌，我们总是依着他人的不好、缺憾、错误的地方而批评他人。假使人类能够减少或

克服这种误解、指责、猜忌，彼此能相互亲爱、同情、扶助，那么梦寐以求的欢乐世界，就能够盼望了。

有一次，一位哲学家问他的一些学生：“人生在世，最需要的是什么？”答案有许多，但最后一个学生说：“一颗爱心！”那位哲学家说：“在爱心这两个字中，包含了别人所说的一切话。因为有爱心的人，对于自己则能自安自足，能去做一切与己适宜的事；对于他人，他则是一个良好的伴侣和可亲的朋友。”

我们大多数人都是因为贪得无厌、自私自利的心理，以及无情、冷酷的商业行为之故，以至于目光被蒙蔽，以致只能看到别人身上的坏处，而看不到他们的好处。假使我们真能改变态度，不要一味去指责他人的缺点，而多注意一些他们的好处，则于己于人均有益处。因为由于我们的发现，他人也能自觉到他们的好处，因此感到兴奋并获得自尊，从而更加努力。假使人们彼此间都有互爱的精神，这种氛围一定可以使世界充满爱和阳光。

◎ 乐于助人，爱心用行动体现

在宾夕法尼亚州，有一段时间，当地人们最痛恨的就是洛克菲勒。被他打败的竞争者将他的人像吊在树上泄恨，充满火药味的信件如雪花般涌进他的办公室，威胁要取他的性命。他雇用了许多保镖，防止遭人杀害。他试图忽视这些仇视怒潮，有一次曾以讽刺的口吻说：“你尽管踢我骂我，但我还是按照我自己的方式行事。”

但他最后还是发现自己毕竟也是凡人，无法忍受人们对他的仇视，也受不了忧虑的侵蚀。他的身体开始不行了，疾病从内部向他发动攻击，这令他措手不及、疑惑不安。

起初，“他试图对自己偶尔的不适保持秘密”，但是，失眠、消化不良、掉头发、烦恼等病症却是无法隐瞒的。最后，他的医生把实情坦白地告诉他。他只有两种选择：财富和烦恼——或是性命。医生警告他：必须在退休和死亡之间做一抉择。

他选择退休。但在退休之前，烦恼、贪婪、恐惧已彻底破坏了他的健康。美国最著名的女传记作家伊达·塔贝见到他时吓坏了。她写道：“他脸上所显示的

是可怕的衰老，我从未见过像他那样苍老的人。”

医生们开始挽救洛克菲勒的生命，他们为他立下三条规则——这是他以后奉行不渝的三条规则：

避免烦恼，在任何情况下绝不做任何事烦恼。

放松心情，多在户外做适当运动。

注意节食，随时保持半饥饿状态。

洛克菲勒遵守这三条规则，因此而挽救了自己的性命。退休后，他学习打高尔夫球，整理庭院，和邻居聊天、打牌、唱歌等。

但他同时也做别的事。温克勒说：“在那段痛苦至极的夜晚里，洛克菲勒终于有时间自我反省。”他开始为他人着想，他曾经一度停止去想他能赚多少钱，开始思索那笔钱能换取多少人类的幸福。

简而言之，洛克菲勒开始考虑把数百万的金钱捐出去。有时候，做件事可真不容易，当他向一座教堂捐献时，全国各地的传教士齐声发出怒吼：“腐败的金钱！”

但他继续捐献。在获知密歇根湖岸的一家学院因为抵押而被迫关闭时，立刻展开援助行动，捐出数百万美元去援助那家学院，将它建设成为目前举世闻名的芝加哥大学。

他也尽力帮助黑人，帮助完成黑人教育家华盛顿·卡文的志愿。当著名的十二指肠虫专家史太尔博士说：“只要价值五角钱的药品就可以为一个人治愈这种病——但谁会捐出这五角钱呢？”洛克菲勒捐出数百万美元消除十二指肠虫，消除了这种疾病。然后，他又采取更进一步的行动，成立了一个庞大的国际性基金会——洛克菲勒基金会，致力于消灭全世界各地的疾病、扫除文盲等工作。

洛克菲勒的善举不仅平息了人们对他的憎恨，而且产生了更为神奇的效果：许多人开始赞扬他、敬仰他，有的受了他恩惠的人甚至对他感激涕零。

其实，你我都应该感谢约翰·D·洛克菲勒，因为在他的资助下，科学家发明了盘尼西林以及其他多种新药。他使我们的孩子不再因患脑膜炎而死亡；他使我们有能力克服疟疾、肺结核、流行性感、白喉和其他目前仍危害世界各地人们的疾病。

洛克菲勒把钱捐出去之后，他最后终于感到满足了。

幸福的产生与否就在一个人的心态如何，那种善良的心、仁慈的爱能产生巨大的威力，迎来盼望的幸福。毕竟在这个地球上，只有充满着爱心的角落、家庭，才能得到幸福的光线照耀。

世界著名的精神医学家亚弗烈德·阿德勒曾经发表过一篇令人惊奇的研究报告。他常对那些孤独者和忧郁病患者说：“只要你按照我这个处方去做，14天内你的孤独忧郁症一定可以痊愈。这个处方是——每天想想，怎样才能使别人快乐？让别人感到人世间的爱心力量。”

在漫漫的人生道路上，你如果觉得自己孤寂，或者觉得道路艰难，那你就照着阿德勒的话去做，只要心中有一盏温暖的灯，就将照亮你暗淡的心灵，获得温暖，度过寒冷的冬季，跨过每一道障碍。这样你会逢凶化吉，因祸得福，获得快乐，使你远离精神科医生。因为爱的表现是无条件的付出、奉献，而最终结果是自己得到了最大的报偿。

◎ 善良是爱的初始

一家餐馆里，一位老太太买了一碗汤，在餐桌前坐下，突然想起忘记取面包。

她起身取回面包，重返餐桌。然而令她惊讶的是，自己的座位上坐着一位黑皮肤的男子，正在喝着自己的那碗汤。

“这个无赖，他为什么喝我的汤？”老太太气呼呼地寻思，“可是，也许他太穷了，太饿了，还是一声不吭算了，不过，也不能让他一人把汤全喝了。”

于是，老太太装着若无其事的样子，与黑人同桌，面对面地坐下，拿起汤匙，不声不响地喝起了汤。

就这样，一碗汤被两个人共同喝着，你喝一口，我喝一口。两个人互相看看，都默默无语。

这时，黑人突然站起身，端来一大盘面条，放在老太太面前，面条上插着两把叉子。

两个人继续吃着，吃完后，各自直起身，准备离去。“再见！”老太太友好地说。“再见！”黑人热情地回答。他显得特别愉快，感到非常欣慰。因为他自