

# 1

## 伟大的推销

这种被称为推销的职业，在世界上可以说是收入最高，但同时也是最难干的活；也可以说是收入最低，但同时也是最容易干的活。它的报酬取决于个人的能力和努力程度，只有在这两方面都出色的人才能生存。与其他职业相比，这种推销或成交的职业造就了更多的百万富翁。一名专业推销员的收入可能高于掌管一家公司的董事长，也可能高于掌管一个国家的总理，原因很简单，在推销这个行业里，你的收入是没有上限的。还有，除了能够取得财力方面的保障外，一旦你证明了自己的能力，一旦你成为一名专业推销员，你还可以获得我称之为“马提尼时间”（**Martini Time**）的好处，也就是说，在任何时间、任何地方为任何人工作，因为你的本领总是有人需要的。



## 2

### 人人需要推销

现代社会是一个推销社会，我们每一个人都需要推销，我们每一个人都在从事推销。我们无时无刻不在推销自己的思想、观点、产品、成就、服务、主张、感情，如此等等。

演员向观众推销表演艺术；发明家推销自己的发明；律师向法官推销辩护词；传教士推销宗教教义和“进入天堂的门票”；政治家推销政见；作家推销故事情节；画家推销美感；男人推销自己的风度和才华；女人推销自己的温柔和美丽；服装模特儿推销自己的线条和流行色调；……

可见，作为一门说服的科学和艺术，推销现象无时不在、无处不在。上至国家元首，下至平民百姓，无一不需要推销。

当然，这种意义的推销是广义的推销。真正意义的推销是狭义的，仅指对商品的推销。

确实，商品的销售对任何一个企业来说，都犹如命脉。大凡效益好的企业，都把产品的销售摆在显著的位置上。只有重视销售，从而重视推销员的企业家，才称得上真正的优秀的企业家。

## 3

## 推销如战斗

推销是勇敢者才能从事的职业。从事推销活动的人，可以说是“与拒绝打交道的人”。在现实生活中，不会有客户见到推销员上门来推销商品时，笑容可掬地出门相迎：“欢迎、欢迎，您来得正好！”“真是雪中送炭！”随后便掏腰包成交。果真如此，就用不着推销员了。推销员从举手敲门、客户开门、与客户的应对进退，一直到成交、告退，每关都是荆棘丛生，没有平坦之路可走。

有人把推销喻为战争，说推销员有两大敌人：看得见的敌人——竞争对手，和看不见的敌人——自己。

推销员在面对日复一日的拒绝时，如果没有顽强的斗志和必胜的信念，免不了会产生“受不了啦！我再也受不了啦！我不想再干啦”的逃避思想，这就是心中看不见的敌人之一。要想战胜这种看不见的敌人，除了推销员自己给自己鼓气外，别无良策。



# 4

## 自己管自己

丰田公司极其重视推销员的自我管理教育。有一篇文章反映了丰田公司推销员自我管理的真实情况，文中写道：

“我认为所谓自我管理，首先就是苛求自己。我把一个星期的工作计划分为上午和下午两部分，把要走访的地方分为 6 等分，星期一走访葛饰区立石路的 1 号到 100 号街，星期二走访第 101 号至 200 号街，星期三……这样一个星期结束以后，就转完我所负责的整个地段。我把这种做法一直作为绝对的、至高无上的命令来执行。上午专搞接洽生意或类似接洽生意的工作，从下午 4 点起，搞交货、修车等工作。我的工作计划大体上就是如此，并坚决执行——这就是我的推销计划，也就是自己管自己。参加工作的第一年，往往都是我一个人在街道上转来转去，觉得非常难受又寂寞，有时也深感推销工作真叫痛苦。说老实话，我想如果推销工作是一帆风顺的，也就无所谓自己管理自己了。自己管自己这个问题之所以受到重视，是因为任何人都不能随心所欲地去做事情。我也经常有精神不振的时候，遇到这种情况，就一定在星期天去登山。当我一步一步克服了前进的困难而登到山巅时，那种激动的心情简直就和接受定货、交出汽车时的激动心情完全一样。”

# 5

## 意志薄弱者难成大事

每一个从事推销工作的人都面临着巨大的挑战，每时每刻都可能出现失败与挫折。推销员应当具有非凡的意志力，这也是社会对人才的要求，意志薄弱者成就不了大事业。

有一次，日本松下公司招聘一批推销人员，录取的名额只有 10 人，可报考的却有几百人。经过一个星期繁忙的招考，最后通过电子计算机计分，选出了 10 名佼佼者。

当松下幸之助将录取者一个个过目时，发现面试时给他留下深刻印象成绩特别出色的神田三郎没有在 10 人之列。他感到很奇怪，当即叫人复查考试分数统计情况。

经过复查，发现神田三郎综合成绩名列第二名，只因电子计算机出了故障，把分数和名次排错了，才导致神田三郎落选。松下幸之助立即吩咐纠正错误，给神田三郎发录用通知书。

第二天，给神田发通知书的助手向松下报告了一个惊人的消息：神田三郎因没有被录用而跳楼自杀了。

闻言，松下幸之助沉默了好长时间。助手在一旁自言自语说：“可惜了 这么有才的一位青年 我们没有录取他。”

松下不以为然地摇摇头说：“幸亏我们公司没有录用他。意志如此不坚强的人是干不成大事的。”

# 6

## 展现应有的自信

自信，对于一个推销员的成功是极其重要的。

自信是积极向上的产物，也是一种积极向上的力量。自信是推销员所必须具备的，也是最不可缺少的一种气质。

客户通常较喜欢与才能出众者交手。他们不希望与毫无自信的推销员打交道，因为他们也希望在别人面前自我表现一番。

当你和客户会谈时，言谈举止若能表露出充分的自信，则会赢得客户的信任，客户信任了你才会相信你的商品说明，从而心甘情愿地购买。通过自信，才能产生信任，而信任，则是客户购买你的商品的关键因素。

客户对于商品，经常都怀有相似的不满和疑问，因此，在面对客户时，不可以自认为无法销售，或表现出面有难色的神情。你如能自我演练，精心计划，相信你一定能卖出商品。

自信既是推销员必备的气质和态度，又可说是能倍增销售额的一个妙计，因为自信也有分寸，不足便显得怯懦，过分又显得骄傲，所以，需要推销员善加把握。总之，如果你想成为成功的推销员，从而不断地倍增你的销售额，那么你就应该时刻充满自信，信心十足地去迎接客户，迎接挑战！

## 7

## 细微之处显爱心

有位推销员去拜访客户时，正逢天空乌云密布，眼瞅着暴风雨就要来临了，突见被访者的邻居有床棉被晒在外面，女主人却忘了出来收。那位推销员便大声喊道：“要下雨啦，快把棉被收起来呀！”他的这句话对这家女主人无疑是一种至上的服务，这位女主人非常感激他，他要拜访的客户也因此十分热情地接待了他。

如果成为客户信任的推销员，你就会受到客户的喜爱、信赖，而且能够和客户形成亲密的人事关系。一旦形成这种人事关系，客户不仅照顾你的情面，也会自然而然地购买商品。



# 8

## 爱家勿恋家

爱心是由家庭开始的。我们要爱家，才可以培养出个人的关怀与爱心。但话得说回来，我们一方面要爱家庭，另一方面切勿迷恋家庭。因为事业和家庭，是要分开的。

推销是最自由的职业，它的自由主要表现在时间上，没有人规定你上下班的时间，没有人规定你今天必须去推销。

有一位推销员，刚巧在家附近安排了一个与客户的约会。但时间太早了，推销员便趁空隙的时间，偷偷回家休息。回到家里，当然务求舒适一些，便脱了上衣，脱掉鞋子，躺在沙发上，一边喝啤酒，一边看电视。

或许是太舒适的关系，推销员居然坠入了梦乡，错过了约会的时间。一觉醒来的时候，已经是黄昏。因为自己犯错而失去了机会，推销员良心有愧，连道歉的电话也不敢打给客人请求原谅，安排他日再见面。如此这般，便错失了一个见客的机会了。



# 9

## 勇于面对陌生环境

动物园的动物，是驯服的，但森林中的动物，是凶猛的。

一个苹果从桌面掉到地上，我们的反应如何呢？一定相信苹果本身太圆，容易滑下；或者桌面倾斜度太高，令苹果滑下。我们不会动脑筋去想，苹果为什么会滑下？

家中的一切摆设，都是我们熟悉的，在熟悉的环境下，我们的反应是机械式的。因为我们不必要动脑筋，便可以将问题解决。

在陌生环境之中，我们的精神会比较集中。令我们突破的动力，是转换了一个陌生的环境。

如果我们要发挥潜能，一定要处身在陌生的环境之中。

我们和家人交谈，我们会不假思索，完全不用花精神去了解问题；如果和同事交谈，我们又可以随意应付；但与陌生人交谈时，我们能够不提高警觉吗？

推销员在街上跑，在陌生的环境与陌生人交谈时，当然会全力以赴，将自己的潜能发挥出来。于是乎便越练越精了。

# 10

## 信任你的商品

即使对自己所推销的商品一窍不通，也要坚信：这是优良的产品，绝对没有问题。抱着极大的希望，深信它是最好的商品，并以客户的角度，努力把心目中的优良产品介绍给他人。

客户本身看到你满怀热情的推销情形，肯定会认为：“嗯！这个推销员这么诚心诚意地推销保险，他一定对它有相当的信心！”此举能给予对方以“这必定是优良的东西，没错”的安全感。客户常依据推销员的表现来判断商品的好坏。

有位推销语言教材的推销员，在电话中向客户推销“在短期内必能说流利英语”的语言磁带。他对客户的讲话技巧不怎么高明，说了半天丝毫也引不起客户的兴趣，但他仍不死心挂断电话。

客户不耐烦了，对他说一句：“如果你能用英语把刚才的话重复一遍，我就买了！”

他愣了一会儿之后，“咔嚓”把电话挂了。因为连他自己都不相信在短期内真能学会流利的英语，所以才勉强地赘述商品的特性，磨破嘴皮子也表现不出丝毫的热忱。

# 11

## 推销一个梦想

太太，当你的小宝贝慢慢长大，很快地背着书包上学去了，你一定很高兴，等到他长得比爸爸都高了，上一流大学，有了一份好的职业，他一会感谢妈妈这么爱他，为他做好万全的准备

.....

就像这样不断以手势、动作生动描绘出未来的景象，让客户深切觉得这个景象不仅是自己最大的梦想，而且还是绝对会实现的梦想！当客户身历这个梦境时，再也不会斤斤计较必须付出多少钱才能一圆美梦！

化妆品，99% 的女性都明白就算自己用了这套化妆品也不可能像模特儿那般美丽，但依然心存 100% 的梦想，希望自己有朝一日也能像模特儿一般美丽。

客户之所以会购买商品，并不光是为了商品的便利、可靠，实用，主要是为了购买一份“梦想”，尤其是女性这种倾向更浓厚，她们可以为了一个将来的梦想（不管不可能实现）而买下一份商品。

聪明的推销员都懂得这个道理：贩卖梦想，而不是贩卖效用。与其强调商品的效用、便利，不如让客户对商品怀着无比的梦想。

# 12

## 热爱自己的工作

一个身强体壮的小伙子，却没有一整天工作的干劲；另一个是老当益壮的六旬老叟，却能把工作干得比所有人都好。把这两个人加以比较，真是发人深省！显而易见，其差别在于态度——前者不爱自己从事的工作，而后者酷爱自己的工作。一般来说，人们越是热爱自己的工作，干劲就会越大。不仅如此，要是我们热爱某项工作，终究会把那项工作干得好些的。

对推销员来说，也是如此。干了一辈子推销工作的原一平就说：“有人说我是天生的推销员，因为我十分热爱销售工作。我确实认为，我早年成功的主要原因是我热爱推销工作。”

其实推销员的工作是很有意思的，因为自己的努力会日复一日、月复一月明确地呈现出成果，所以它是展现自我能力的最佳舞台。事实上，如果将推销活动中所吸取的各项经验视为将来晋升管理、经营职位的必备王件，亦不为过。换言之，精通推销的奥妙，成为一个成功老练的推销员，则不管将来转而从从事什么职业，都能够成功。推销这一行，可说是成为万能选手之道。因而，一个成功的推销员，比那些仅拥有一张文凭的人要强得多。

# 13

## 迎接推销低潮

有些推销员运气好时，谈上一两回就立即促成，但胜利往往把人冲昏了头，以为从此之后幸运便会永远垂青，不再多花时间培养新的客户及熟客，整天只知呼朋唤友去喝咖啡消磨时间，待业绩出现断层时，则方寸大乱，不知道如何脱离困境。

自满与自傲像一柄双锋的利剑，在一切状况顺利时会化为自信，使拜访活动更有活力，但当业绩陷入低潮时，它将成为无形的杀手，使一切自我努力的成果化为乌有，业绩平庸，难以向前迈进。

有些推销员不单以贩卖一家商品为满足，经常兼卖好几家不同的商品，结果造成贪多嚼不烂，最终一无所获。

再者可能就是推销技术的问题。有的人十分迷信某种说服方式十分管用，便一成不变地将它运用在每个客户身上，殊不知，一成不变久而久之将磨去原先的魄力与热情，再也无法感动客户，终有一天会遇上不灵验的状况！

产生推销低潮时，凡事总要看得开些，最好把目标摆在下一期的业绩上。此时正是对自己的销售能力及拜访活动做一全盘检讨的最佳时机，在下次重新出发时，能更有活力地、更有技巧地、更有要领地进行推销活动！

# 14

## 自我激励使人振奋

推销员的实际成绩是与其意志的强弱成正比的。如果总是认为自己“不行”那么“不行”就会成为现实。

如果推销员自己感觉“不能成交”，这种念头就会由于心理感应而传达给买方，使他说出“改天再说吧！”予以拒绝。

你要时时刻刻坚信“我一定能完成自己的目标”，“我一定能成为公司的推销冠军”“我一定能成为全国的一流高手”“我一定能成为世界级的超级推销大师”。以这个信念去行动，你就能克服一切困难，不辞劳苦，勇往直前，你就能达成你的目标！

时时憧憬成功之时的情景，以使自己更加坚信“精诚所至，金石为开”这一格言。成功的实现并不遥远，它就在我们周围的方寸之地。

已经是年终了，可是张先生的推销额却仍旧是零。就在这天回家途中，他在田间小路上指天发誓：“坚持，坚持，一定要坚持到底！”出于这种坚定的信念，到最后的期限时，张先生竟一口气推销出 5 台汽车。就此，同行向他询问：“您能稳定提高推销业绩的窍门是什么？”“用红铅笔把推销目标醒目地写在笔记本或纸条上，贴在厕所、枕边、饭桌，使自己得以时时刻刻感受到它的压力。”这是他的回答。

# 15

## 明确奋斗的目标

有一则笑话说，店主头天晚上吩咐小二：“你明天出趟门。”第二天，店小二便出门了，可出了门，却止步难前了：“咦，我去哪儿呢？”事实上，目标不明、横冲直撞的生意人比比皆是。

一个人活在这个世界上如果没有奋斗的目标，便犹如没有舵的孤舟，无论如何奋力航行、乘风破浪，终究无法到达彼岸。

要想成为成功的人，首先必须有明确的人生目标。没有人生目标，也就没有具体的行动计划，没有行动计划，做事就会是敷衍了事，临时凑合，也就没有责任感，更谈不上什么坚强毅力、斗志昂扬了。没有目标，什么才能和努力都是白费。

推销员作为公司的一线人物，也不能没有自己的奋斗目标和行动计划，否则他的推销工作便无从下手，即使是零乱地、漫无目标地走访几家客户，成功率又会有多少？结果当然可想而知。

原一平曾经说：“就我个人来讲，每年都要确定自己的目标，以达到这个目标，并以突破这个目标为目的而努力奋斗。除了公司方面规定的定额之外，我还另外为自己规定了工作定额。这个定额当然比公司要求我的数目要高得多，而我总是先以自己的定额为目标去开展工作。”

# 16

## 步步为营——制定行动计划

工作没有计划的人，通常都是漫无目的。只要上司下达命令，或是客户提出要求，他们均言听计从，毫无异议。这种人一辈子都在为别人疲于奔命，根本无法去做自己想做的事情。若再加上工作忙碌，就更没有时间为自己活了。

别以为这样做能获得上司的赏识，其实这样费力不讨好。白天悠悠然地坐咖啡厅，或慢吞吞地处理公事的人，多半只是泛泛之辈，因为一名成功的推销员是没有时间可以磨蹭的。

行动计划犹如罗盘，具有引导每日推销活动的作用，就像罗盘为船只指南一般。推销员必须根据行动计划来核对自己的工作状况，查看每天的销售方向是否有误。

通常每月、每周、每日的计划是固定的，行动计划却会因公司各期的营业方针或政策而有所改变。这种机动性高的计划，对业绩影响甚大，因此有必要妥善拟定。

计划拟定好之后，就要依计划去开展工作。在开展过程中，要不断回头验收成果，看自己的所作所为与计划是否一致。假使不符合计划，就要分析原因，寻找解决对策，以便下次计划能顺利实施。倘若工作比计划早完成，就要反省这份计划所设定的目标是否太低，如果是，则下次计划便要设定高目标。

# 17

## 点燃火热的激情

不管你是否意识到，每个人都具备着火热的激情，只是这种热情深埋在人们的心灵之中，等待着被开发利用，为建设性的业绩和有意义的目标服务。

热情无疑是我们最重要的秉性和财富之一，热情使我们青春永驻。热情意味着对自己充满信心，能望见遥远之巅的胜利景色。你能集中自己的全部精力，勇气百倍；你也能够自律自制；你运用自己的想像力，修身养性，日臻完善；在你渴求悔过时能迅速回到现实中来，那你就能够获得成功了。

不管是什么样的事业，要想获得成功，首先需要的就是工作热情。推销事业尤其如此。因为推销员整日、整月、甚至整年地到处奔波，辛苦推销商品，其所遭遇的失败不用说了，就是推销工作所消耗的精力和体力，也不是一般人所能吃得消的，再加上失败甚至连连失败的打击，可想而知，推销员是多么需要热情和活力。可以说，没有诚挚的热情和蓬勃的朝气，推销员将一事无成，所以，推销员不仅要锻炼健康的体魄，更重要的是具有诚挚热情的性格。热情就是推销成功与否的首要条件，只有诚挚的热情才能融化客户的冷漠拒绝，使推销员“克敌致胜”，可见，热情确是推销员成功的一种天赋神力。