

超速推销 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E8_B6_85_E9_80_9F_E6_8E_A8_E9_c123_288516.htm 推销法则一：随时想象--成功者每天在想什么？每天在做什么？在过去的十几年当中，很多人都问我说："陈老师，一个人到底要怎么样才会成功？你一年平均阅读300到500本书籍，你的朋友都是世界第一名听说你有一百位以上世界第一名的朋友，他们到底有什么样成功的秘诀呢？"今天我首先分享一个成功的公式，这个公式花了我十七年的时间把它研究出来，这个公式会告诉你，成功者到底每天在想什么，成功者到底每天在做什么。

推销法则二：复制成功者的想法和行为到自己的行动中。假如我们可以复制成功者的想法，复制他的行动，那我们势必得到同样的结果。这个成功的公式，就是成功=知识 人脉。

推销法则三：知识 人脉关系网才能获得成功。首先我要问几个问题：一个人要成功，到底是知识比较重要，还是人脉比较重要？在我还没有告诉你到底知识重要还是人脉重要之前，我问另外一个问题，顶尖的推销员都是很会发问的：一个人到底是头比较重要，还是心脏比较重要？觉得头比较重要的，我们把他的心脏挖出来好吧？觉得心脏比较重要的，我们把他的头砍掉算了。假如头和心脏两者只能选择一个的话，请问你选择头还是选择心脏？是哪一个？两者都要，是不是？所以，成功过程中，到底知识比较重要，还是人脉比较重要？两个都重要！但是它们重要的比例是不一样的。

推销法则四：知识占成功要素的30%，人脉关系占成功要素的70%。依我个人研究的经验，我感觉一个人成功，知识大约占30%。所以人脉应该占70%。

推销法则五：不断地补充知

识，是获得成功的前提。我以前曾经访问过一个企业家张董事长，这位张董事长从前是做汽车的，后来改做大型量贩店的代理。在他还没有从事大型量贩店的代理之前，他从事汽车行业时，他资产大约是1亿人民币，是相当的不错。但是从事大型购物中心之后，他的资产高达60亿人民币。只要你一年能赚1亿人民币，这样也要赚60年啊，如果你已经35岁了，加60年的话，要到95岁，你的资产才会跟我的朋友张董事长一样。那我很好奇，这位张董事长到底怎么样可以赚取这么多财富？他到底懂什么样成功的秘诀是我们一般人所不了解的？所以我透过我的人际关系就去访问这个张董事长事实上很不幸，现在张董事长已经过世了。我访问他是在十年前当他在60几岁的时候。在我拜访他之前，就象一个最顶尖的销售人士一样，拜访顾客之前一定要做顾客资料的了解以及调查。我发现这个张董事长曾说：他成功的秘诀就是不断地补充知识，也就是学习，学习，再学习。所以在之前，我就做了很多调查，研究了他到底喜欢看什么样的书籍，以及他所有的相关资料。有一天下午，我就去了张董事长办公室。一进这个办公室非常非常地气派，我看至少有150平方米。一个桌子占这么大的办公室，我觉得好奇怪，心想：假如有一天我可以跟他一样那该有多好。那时候我下午2点钟到他办公室，我发觉这个资产高达60亿的人，他桌上摆着4本书，他还在学习啊！他到底要赚多少钱，我实在不太了解。我说：“张董事长，很冒昧今天打扰你1个小时的时间，我时常教别人如何成功，也喜欢帮助别人成长，那依您多年来成功的经验，我想今天您把您的知识传授给我，在未来的日子里，我即将把他发扬光大，让全世界每一个想成功的人都可以知道你成

功的方法和秘诀。”张董事长说：“事实上，赚钱是很容易的事情。”我一听，我的天啊，赚钱很容易啊，对一个资产60亿的人他赚钱当然是很容易。我说：“到底怎么赚了这么多钱啊？”他说：“陈先生啊，一般人只看到我赚钱的结果，但是他们不知道我赚钱根本的原因。我之所以今天会拥有这么多的资产，就象你们所说的，是因为我不断地学习，不断地阅读。”

推销法则六：注意他人成功的结果，并经常思考他人成功的原因。他说：有一次，他正在争取一家大型购物中心在台湾区域的代理权，跟他竞争的有另外一家食品公司，资产超过250亿人民币。我们知道，开一家大型购物中心，财力是相当重要的。250亿对1亿，一个250亿的财团对一个只有1亿资产的人，到底谁会取得区域代理权？但是我们都知最后被张董事长所取得了。

推销法则七：所有成功者，都是善于阅读者。我很好奇，就问张董事长：“你到底有什么秘诀呀可以取得这个代理权？因为事实上1亿对250亿，要是我是你，早就放弃了。”他说：这个厂商是来自荷兰的一个企业，这个总裁只有四十几岁。他跟这个总裁聊天，聊聊聊，聊到最后，他就问荷兰的这个总裁：“总裁啊，你到底是喜欢打高尔夫球，还是喜欢游泳呢，还是喜欢慢跑？还是有没有其它的嗜好？还是喜欢美术？”荷兰的总裁说：“所有的成功者都是阅读者，所有的领导者都是阅读者。”

推销法则八：多熟悉顾客喜欢的一种知识，就多一次成功的机会。他说：“我当然最喜欢的就是阅读。”讲到阅读，这张董事长就越来越兴奋了，因为他本人也非常喜欢读书。后来他就问这个荷兰总裁：“那你最喜欢读哪一方面的书籍？”荷兰的总裁说：“我最喜欢研究中国的哲学。”这荷兰人老

外要研究老中了。张董事长就问他了：“你最喜欢读谁的书籍？”他说：“我最喜欢读老子。”张董事长说：“你喜欢读老子的什么书？”他说是《道德经》。恰巧张董事长对老子有三十年的研究，两个人就谈起老子来了。谈得这个荷兰总裁不亦乐乎。这总裁只有40几岁，谈完之后，他觉得张董事长对这个老子的整个哲学理念实在是非常透彻地理解，他彻底地佩服了，他决定拜这个张董事长为义父。跟你签约的厂商他都叫你爸爸了，你觉得这个合约签得下来吧？假如你少读一本老子《道德经》你少赚59亿，你多读一本，你多赚59亿。所以你要不要去读老子《道德经》，要还是不要？可是你万一遇到一个美国总裁，他读庄子，怎么办？所以，我们可以知道：一个人要成功，他的知识非常重要。所以我敢说，一个人能成功，就是他的知识比我们丰富，所以我们一定要补充我们的知识。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com