# 陈安之推销法则(五篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-06-18

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。陈安之推销法则篇一错误!震惊...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**陈安之推销法则篇一**

错误!

震惊！中国6万亿万富翁，平均年龄37岁，95%白手起家！10年后，中国亿万富翁将超过30万人，其中有您吗？

特别提醒：2024年已经过去！2024年已经到来，在新的一年的开端：如何重新去规划自己人生？如何让自己的梦想腾飞？！如何才能拥有辉煌的事业和成就？！下面我只用你5分钟，请您锁上门……暂时与世隔绝……不要让任何人打扰你！否则，你可能失去一次彻底突破自我，改变命运的机会！这将是你生命中最重要的5分钟！你的事业和人生将会出现魔术般转变……

请认真阅读每一个字，因为它将影响你和你的家庭，你的公司，你的行业，甚至影响你的一生。。

亲爱的朋友，我是陈安之，很高兴有机会可以让您看到这封信，当您很认真的读完这封信，有可能您的企业业绩倍增，命运从此改变。

“我从17岁到21岁换了18份工作，到21岁时，银行存款簿的金额是 000.00，直到我遇到我的老师——安东尼·罗宾，他彻底的改变了我的一生。”

下面这一篇文章的主要目的就是让大家了解陈安之国际教育训练机构、了解陈安之机构创始人，了解我的经历、了解我们接下来2024年的核心目标。

先来看一则我的介绍……

（温馨提示：建议在wifi下观看！）

陈安之国际训练机构、自20世纪末进入中国大陆以来，已经帮助了亿万渴望成功、立志要成功的社会各界人士，使他们在最短时间内实现了多年的夙愿。在国际顶尖的成功教练陈安之老师带领下，公司在短短两年时间内，训练了全球二十多个国家几百个行业的学员。

公司使命：

以最短时间帮助最多人成功！使中国在21世纪成为世界第一强国！陈安之： 陈安之亚洲顶尖演说家，全亚洲成功学最知名畅销书作家，陈安之国际教育训练机构总裁，七星阵顶级水晶国际连锁企业集团董事长。是当今国际上继戴尔卡莱基，拿破仑希尔，安东尼罗宾之后的第四代励志大师。曾经创造五项世界销售记录，不仅是全亚洲地区教育训练界迄今为止影响人数最多的演说家，更是世界上极少数能够以流利的中英文发表重量级演说的超级演说家。曾在美国、新加坡、马来西亚、日本等几十个国家做过巡回演讲，每小时的演说费均高达两万美金以上。

陈安之老师自我介绍：“我的目标就是帮助你更成功，更快速的实现你的梦想。”

我以前非常渴望成功，也不断的寻找成功的方法，研究为什么有些人会成功？我阅读各式各样可以帮助别人成功的书籍，上过许多帮助别人成功的课程，从17岁到21岁之间，我做过餐厅服务生、卖过净水器、汽车、皮肤保养品、电话卡、超级市场折价券、巧克力批发、邮购等 18 项工作，到 21 岁时，银行存款簿的金额是 $0 00.00，丝毫没有一点点进展，直到我遇到我的启蒙老师安东尼罗宾，并籍由不断的学习成长，今天才有机会分享这些成功的讯息。

我25 岁成立陈安之研究训练机构时每个月赚一万元，办公室非常小，公司没有复印机；电视台到公司专访我时，连摄影机都没有办法进来拍摄，每天吃榨酱面及白吐司连续一整年。短短 2 年半之内，我开的车子从标致 405 到奔驰 s600，到 27 岁时就成为了亿万富翁，陈安之27岁成为亿万富翁的成功学研究者，通过他的经过多年研究成功学陈安之总结出了从萌生到发展事业到各行各业的每个阶层人士的成功经验包括企业管理，企业培训，销售技能演讲口才等！在研究成功学的二十年中，我见过百余位各行各业的世界顶尖大师，也曾邀请世界第一名潜能大师安东尼罗宾(anthony robbins)，世界第一名人脉专家哈维麦凯(harvey mackay)，世界第一名销售冠军汤姆霍普金斯(to ins)，世界第一名行销大师赖兹(al ries)，世界第一名现烤饼干连锁费尔兹

( fields)等人到台湾演讲。甚至打破汤姆霍金斯三天训练的世界纪录。

从没有任何人认识我，到我的著作在亚洲畅销数百万本以上，这些成就都是来自不断的学习，我每年平均阅读四百到六百本书以上，并且上过非常多成功的课程。在短短十年之内，我的人生有极大的改变，我深信只要你想要成功，并且一定要，同时持续采取同样的行动，一定可以得到同样的结果！

这听起来似乎是一个奇迹，但创造这个奇迹的人就是站在你面前，跟你讲述这个奇迹的故事，这个人就是我„„

朋友，说那么多，我不是为了证明我有多成功，多辉煌„„ 至今，我已经演讲了26年„„

我之所以演讲26年，并一直坚持做下去，因为我从来都不是为了我自己。我所有的成就都离不开我的老师安东尼罗宾。我对我的老师无比的尊敬、感谢！他改变了我的一生！我告诉我所有的学生，请用你最好的结果把成功的方法传播出去，来证明成功学是有效的，如果别人问成功学是什么？只有一个字“爱”！我要把学习提升一个境界，疯狂的努力！我不是为了自己，而是为了别人！

知道我怎么成为亚洲顶尖演说家、七星阵顶级水晶国际连锁企业集团董事长和三家上市公司的董事长吗？

在国际上是继戴尔卡耐基、拿破仑.希尔，安东尼.罗宾之后的第四代励志大师的吗？ 我并不想成为亿万富翁，我不想演讲，不想开劳斯莱斯；只是因为我的学生想，是别人需要，所以我就要先做到！25岁的我在创业的时候，只吃三样东西：白吐丝面包，炸酱面，矿泉水，一套西服从冬天穿到夏天，从夏天穿到冬天。我把我赚来所有的钱都用来投资脑袋，这让我今天能够站在这里„„我是为了帮助别人，而不是成就自己。所以我的生命中没有竞争对手，有的只是朋友，我的目标不是超越别人，而是激励所有人。我的目标不是成为第一，而是教别人成为第一！全天下所有的人都可以上我的课程，包括同行的人，包括竞争对手，因为我的课是帮助别人，而不是把别人比下去。别人可以说坏话，别人可以说我负面，但一定不会从我的嘴巴里讲出来，因为我是一个有爱心的人，我是一个感恩的人！同时，我给你写这封信的目的是为了向你证明„„

我能在最短的时间内帮助你获得最大的成功！

你兴奋吗？想要听一些我是怎么帮助像你一样渴望成功、渴望幸福而又困顿无助的人是怎么快速蜕变，快速的获得成功的吗？想！？好的，别走神„„

我有一个学生庄玲，她在2024年上我的课程，从没有项目，没有资金，到现在创立了自己的品牌“莎蔓莉莎”美容美体店，被称为“中国的美容皇后”，在全国各地拥有超过2800多家的连锁店，而且全都是直营，一年有365天，从创立品牌到现在也就七年，多久开一家店？自己算算吧？至少的------平均每天开一家„„

我还有一个学生叫高凌风，是亚州娱乐教父。是80年代身价最高的艺人，当时身价最高的女艺人是邓丽君，在当时他一天的出场费都可以买下一栋楼，但是后来他经商投资失败后，被娱乐圈抛弃，得了忧郁症，人生跌到谷底，上了我的课程，经过我的培训，现在不仅重返娱乐圈，还在全国各地跟我巡回演讲„„

还有亚州音乐天王王力宏，经常来我的私人会所向我请教一些问题，通过我的指导，他2024年成功举办了世界巡回演唱会《火力全开》，并且十分成功！

法拉利车队车手马萨也找到我。两年以来，他的f1世界排名一直没有突破到前20名，非常的苦闷，经过我的指导，从半年前开始，他的成绩突飞猛进，经常站到巡回赛的领奖台上，现在已经在车队内超越世界第一名的阿隆索，成为法拉利车队的头号赛车手„„

（还需要加一些不知名的成功案例）„„„„„ 陈安之老师《终极成功秘诀》改变人生命运

我可以继续给你介绍更多更多的成功学生，但此刻，你可能已经急不可耐的想知道，我究竟教给他们什么神奇的秘诀？能够让他们脱离原来普通的轨道，让他们有如此惊人的变化，如此快速的大成功？下面就让我和你分享一些精彩的培训内容„„

成功者始于自我分析，结束于自我反省

你如何开启有效的自我分析？

你有没有对自己的自我分析呢？你了解自己吗？你知道自己的特长吗？独有的天赋，难以被超越，是竞争力的基石与核心。只有做自己喜欢、自己擅长的事才能把才能和潜力发挥到极致！你擅长什么„„你是否了解？走进课程将教你更好的进得自我分析，更好的发挥自己轻松地获得成功„„请跟随我的脚步„„

如何正确思考，问正确的问题，在五分钟内完全控制自己的情绪？ 你平时大脑都给自己问什么问题？问这些问题是迅速帮你解决了困惑？还是让你陷入更大的烦恼更大的困惑呢？？？你聚焦什么你就会得到什么，你思考、你问的问题正是你的聚焦所在！如何通过问很好的问题帮助你控制管理好情绪，得到自己想要的结果？做自己情绪的主人还是被情绪所困？我想你肯定希望是前者！走进课程将教会你做情绪的主人，突破自己获得成功！请跟随我的脚步„„

成功在于“想要”和“一定要”的一念之差——顶尖成功者的成功信念，你是一定要吗？

普通人是我想要，但我不愿意，借口一大堆„„成功者是我想要，我愿意付出一切时间金钱的代价！成功者看见目标看不见障碍！而普通人则常被各种所谓的困难困住了，他们眼里障碍大于目标„„各种障碍，各种不行，各种不愿意„„你是哪种呢？如果你还是普通人你想不想拥有成功者的信念？走进课程将教你树立成功信念，脱离普通人思维，与成功接轨！请跟随我的脚步„„

如果你的成功人生可以轻松的“按部就班”的获得？ 顶尖成功十大步骤将教你„„

成功是需要付出代价的„„你是想要还是一定要成功？一定要！？那你愿不愿意付出代价呢？这个秘密需要你到现场听我分享了„„请跟随我的脚步„„

上面的片段只是我课程现场冰山一角很小很小的一部分内容而已„„我将和我最优秀的弟子们现场和你一起分享更多更多他们成功的秘密„„让你零距离的体验他们的成功„„挖掘吸收他们成功的精髓„„

我最优秀的弟子已经很有名了，他们做出了很傲人的成绩，他们完全有资格和我站在一起同台演讲，有些在此基础上还超越了我的成就„„我真心为他们感到骄傲！我最得意的弟子张斌、潘俊贤将和我一起同台演讲，将涉及潜能激发、超级说服力、思维导图、网络营销、领导力、销售、团队打造、品牌打造等不同领域精彩内容，这个为期3天3夜的广州《终极成功秘决》 课程„„

只要你把课程上其中一个观念、一个成功思维应用到自己身上你就会发生奇妙的变化

而如果你能把课程上的成功因子都应用，不，应该说都叠加到你的身上！那么，你可以想像一下，会发生什么不可思议的事情„„你的成功会不会轻松很多？你的成功会不会在最短的时间内发生！？

但是成功是要付出代价的！你愿意付出什么样的代价来达到你想要的成功呢？首先你不需要经过金蝉脱壳，破蛹成蝶的痛苦，只需要付出一点微不足道的金钱的代价，其次要再付出一点点时间（三天三夜）的代价，给大脑做投资，你的成功就能在最短的时间内以最轻松的方式获得！这样的成功是不是你喜欢的呢？我想肯定是的„„

你是不是决定要来参加这次别开生面并且带你走向成功的课程了呢„„接下来„„我要„„不，不是谈价格！接下来，我要向你宣布一个，让你无法拒绝的决定，我的决定是„„

如果你认真参加完这次课程没有任何收获，也没有任何改变，没有任何突破，你很不满„„ 你要求退款„„我都会立刻100%返还你购买课程的款项！

亲爱的朋友，你知道我上面的决定，对你意味着什么吗？它意味着„„你可以零风险的参加这次课程„„

到这里„„好吧，让我们谈谈„„不，等等，我还没说完„„

因为我十分清楚这个课程的威力，我知道它将改变你的人生，扭转你或者你企业的趋势„„我不希望你以任何理由或者借口错过这次千载难逢的好机会，所以我决定„„ 把《香港半岛总裁班》的精华，通通浓缩在广州-《终极成功秘决》这个课程里。我们即将在广州这个地方，据我所知是广州有史以来、前所未有、最震撼的大型活动。

说了这么多，你最想知道的一定是课程价格。但在我告诉你价格之前，有三件事你必须知道„„

“第一：我的动机”

除了加速完成我的使命之外，我举办这次课程还有另外一个动机——吹牛的权力！

我的希望是，你参加了这次培训后，立即将学到的策略和秘诀运用到你的事业上，很快你就成了行业领袖，行业的代言人。那时候，我就可以理直气壮地指着你，像指着其他成功的学员一样，自豪地告诉别人——这是我的学生，他参加了我的培训。

当然，参加完这次培训后，你也将拥有吹牛的权力。你可以绘声绘色地告诉别人，你参加了安之老师的培训，你是安之老师传奇的一部分。

“第二：名额限制”

像我所有的培训一样，能够申请参加这次课程的人数非常有限。我的计划是，给老学员优先报名的机会，2月26日之后，将不再销售。之后如果还有名额的话，我将通过手机短信和合作伙伴，通知行业内的所有人。我们陈安之机构加主办方

公众承诺将用物超所值10倍的价值服务好每一位学员！！所以，你现在报名需要抓紧时间！

“第三：什么人可以报名”

如果你已经拥有了自己的公司，但不满足作为市场跟随者的艰难人生，渴望快速成为行业领袖，渴望行业代言人的精彩人生，那么，《广州-如何成为亿万富翁》是你最佳的选择。如果你有创业的计划，渴望在行动前，找到一条通往行业领袖的捷径，彻底避免惨淡经营的泥潭，那么，《广州-如何成为亿万富翁》是你最佳的选择。

如果你拥有强烈的企图心，但是苦于寻找成功的方法，那么，《广州-如何成为亿万富翁》是你最佳的选择。

为期3天3夜的《广州-如何成为亿万富翁》的课程来回馈所有朋友对我的支持和帮助，同时帮助更多渴望学习成长、迈向成功的人。

此次我（陈安之）还特邀徐鹤宁、张斌、吴文辉、叶瑞才等国内外的多位知名讲师一起同台演讲，内容涉及潜能激发、超级说服力、思维导图、网络营销、领导力、销售、团队打造、品牌打造等不同的领域，相信这个为期3天3夜的 《广州-如何成为亿万富翁》课程一定可以帮助大家取得超级成功。下面隆重介绍一下3天3夜的演讲大纲：

陈安之——《如何成为亿万富翁》

世界华人成功学权威——陈安之

陈安之老师是亚洲顶尖演说家，全亚洲成功学最知名畅销书作家，陈安之国际训练机构总裁。是当今续卡耐基、拿破仑希尔、安东尼罗宾之后的第四代励志大师，是全球华人中唯一的一位国际级励志、行销大师。曾创造了5项世界级的销售记录, 不仅是全亚洲地区教育训练界至今为止影响人数最多、授课频率最高的演说家，更是世界上极少数能够以流利的中英文发表重量级演说的超级演说家。他的超级说服力一定可以帮助你更快的取得成功！

吴文辉——《企业落地系统》

中国十大行业培训师——吴文辉

中国十大行业培训师、中国营销管理实战导师、南方电视台、广东电视台合作讲师、中山大学mba总裁班合作讲师。吴文辉老师授课内容新颖，为了更有效的帮助企业成长，吴老师一直在倡导一个理念“只为企业量身定制”把先进的管理知识转化为企业的生产力。在授课方法上灵活多样，让学员在快乐中交流学习了解心理学与管理学精华快速成长，做到真正帮助企业成长。

张斌——《打造执行力团队》

总裁领导力权威——张斌

中国《总裁领导力》第一人、亚太地区著名的连锁服务业战略专家、亚太地区近千家企业总裁的战略发展顾问、畅销书《向不可能挑战》作者、《借鉴》杂志总编辑。张斌老师是“总裁领导力”系统模式的缔造者，并在全亚洲开设公开课1000多场，受训人员达20多万人。

上课时间：2024年2月28-3月2日[3天3夜]

上课地点：广州 颐和大酒店 广州 白云区同泰路颐和山庄颐和会议中心 演讲主题：

亚洲成功学权威 陈安之 主讲《如何成为亿万富翁》(本次课程主讲)亚洲销售女神 徐鹤宁主讲《如何成为销售冠军》

世界记忆大师叶瑞财 主讲 《超速记忆力》 亚洲领导力专家 张斌 主讲 《打造执行力团队》 培训落地 吴文辉 主讲 《销售业绩倍增系统》

“陈安之是世界第一推销员！”---安东尼·罗宾(世界第一潜能大师)

“在我所参加过的研讨会中，陈安之是最好的。”---赖兹(世界第一名行销大师)

“1到10分，10分为满分，我不能给他10分我给他得12分！”---哈维·麦凯(世界第一人脉专家)

“陈安之推广的听课人数是世界第一。在我过去35年里300万学生中，陈安之是最优秀的。”---汤姆·霍普金斯(世界第一名销售大师)

“陈安之所讲的内容是最好的公益广告，顺应了中央提倡的科教兴国，以德治国的精神。”---中央电视台广告部主任郑加强

“从来没有一张vcd能让我从头到尾连看两遍的！陈安之让我震撼了！”---香港凤凰卫视中文台节目总监黄东文

“陈安之的理论吻合了中国现今的大趋势，做他的栏目一定可以超过300家电视台播放！”---深圳电视台青春频道台长夏枫

“陈安之我们请了无数次，就是请不到，他为什么这么忙？”---湖南卫视总制片人杨晖 “陈安之是个不可思议的超人，做他的栏目一定能火起来！”---前湖南经济台副台长吴澧波

陈安之老师的课程通俗易懂、操作性强，值得每个人都去学！---中国首善陈光标 陈安之老师的成功学，让我一无所有到无所不有。---中国美容皇后庄玲

陈安之老师学员：唐晓芳

陈安之老师改变了在场的每一个人的命运，包括我自己在内。老师介绍了太多太多的案例，我就把他的两张碟反复的看反复的看，就激发了我无限的梦想。我一个月之内，一个人，没有公司，我创造了300万的业绩。（温馨提示：建议在wifi下观看）陈安之老师学员：陈捷

从上完陈安之老师的课程，从6月份到7月份，我一个月的业绩就倍增了5倍以上，后来3个月就成为了公司的第一名，我们公司当时有50多名业务员。（温馨提示：建议在wifi下观看）陈安之老师学员：钟钰翔

我学了陈安之老师的课程，用在我公司产生的业绩，让我公司起死回生。目前的营业额，超过了我去年的营业额的5倍以上。（温馨提示：建议在wifi下观看）

我上过八次陈安之老师的《超级成功学》课程，我的资产已经从三毛钱变成了现在的上千万，都是学习陈老师课程的结果，感谢陈安之老师。——平顶山皮具城总经理 夏红欣 我要感谢我生命中最最重要的贵人陈安之老师，是您真正改变了我的一生，让我迈入了成功的大门。在我事业处于低潮的时期，偶然间听了陈安之老师的光碟，受到了很大的启发，激发了我无限的梦想！让我在一个月之内单枪匹马创造了300万的业绩，并且注册了自己的公司。——深圳中阳科技有限公司总经理 康晓芳

我曾经加盟一家全国足道连锁店，但经营不理想，差一点想转行。经朋友介绍，我看了陈安之老师的《如何做个赚钱的总裁》，从中学会了总裁最应该做的几件事，我照着去做，2年内我的“太极足道”连开了3间分店，利润提升了17倍，士气旺盛，顾客盈门。—浙江黄龙太极足道董事长 卢朝进

我学了陈安之老师的《超级成功学》之后，立刻用在我公司的各个方面，公司业绩有了很大的提升，目前半年的营业额已经超过了去年总营业额的5倍以上，所以我要谢谢我的恩师陈安之老师。—广州同一发电信技术公司总经理 钟钰翔

很多年以来，我设定的目标一直都没有达成过。去年底，我看了陈安之老师的《把自己激励成超人》，我和团队坚持使用其中的方法。比如“目标视觉化”等等，今年头三个月，公司就完成全年目标的80%。而且，团队还把其中的理念和方法，转化成为日常的习惯。—广州炼金术投资总经理 邓秀

我做了十多年的销售工作，吃了很多苦，走了很多弯路，靠自己的摸索才有了今天的成就。如果我早一点看到《卖产品不如卖自己》，我相信会节省至少八年的时间！现在，我已经用陈安之老师的光碟来训练我的团队了。—深圳晨光乳业副总经理 方凡 此刻，您兴奋的血液一定在疯狂的奔涌！您一定想知道：培训费到底是多少? 接下来，让我们一起谈谈价格。

我想问你一个问题：“假如几位老师能够帮你一年多赚10万、50万、100万，你愿意投资多少钱？”暂且不算你的时间成本，不论你为生活无尽的挣扎和痛苦所要付出的情感代价，也不计你一年能够节省的学习费用，单就提前使用这些方法化为财富的收益，你所获得的价值轻而易举地将超过10万元。

也就是说，第一年你为自己多赚10万元，第二年10万元，第三年10万元，第五年„„，第十年„ „ 毫不夸张地说„„ 你一生的受益将惊人地超过100万元，甚至1000万元。假如我抽提你个人增值的10%，至少你应该分给我10万或者100万元也不为过吧。首先你必须明白，有三大原因我应该为这次课程，制定一个超高的格。第一、我的《亿万富翁总裁班》是28万元。第二、我教给你的正是如何成为行业领袖的秘诀！第三、有众多名师齐力登台演讲。

如果不是为了帮助大家，毫无疑问，这次课程的价格必须是三天三夜30万元以上！但正因为这特殊的时机，我绝不会要你付30万元。原因很简单，除了加速完成使命、感谢客户、续写传奇等等，我还希望更多的人能够参加，因为毕竟这是他们唯一的机会„„ 所以：

我不会定价在30万元„„ 因为我说过：

要以最短的时间帮助最多人成功

出于强大责任感和使命感、还有新老学员们虔诚的恳求以及众企业家强烈要求，一股慷慨的热流直击我的大脑的每个神经，因为我每天都在为我们的老学员感动着。所下我下定决心

“不需要30万元，也不是20万元，甚至不是10万元，不需要5万，也不需要2万。。。都不是

而是2980元！”

（仅限200位钻石席名额）

（包括场地费、培训费、服务费等全部给您免费提供，这也是陈安之国际训练机构有史以来最疯狂的一次优惠！）

如果您是最热爱学习，最想改变，最有行动力，最想结交高端人脉的人，这200位钻石席学员将会安排最前面的钻石席专区，还可以跟我一对一的单独合影！最重要的是：

如果您是这200位钻石席中的一员，那么恭喜您！您将是有史以来能够以2980元就能听到半岛总裁班内容的人，您将会比其它的人掌握到更绝密的成功秘诀！这么棒的课程，只有少数既有时间，又有钱的朋友才能上得起，真是„„ “太可惜了！太遗憾了！太令人痛心了！！”

作为一向标榜：在最短时间帮助最多人成功的我来说，怎能就这样看着这么棒的方法和秘诀只为千万分之一的人服务，而又无动于衷呢？于是，我戴上了创意的“大沿帽”，披上了幻想的“迷彩服”，开始了严肃地思考„„ “怎样才能让更多渴望成功的人都能上得起这个课程呢? ” 所以，我决定最终的课程定价分三种： ※ 学习费用：

※ 钻石席8800元 优惠特价：2980 元/位（前排200个钻石席专座，可与陈安之老师一对一单独合影）

※ vip 席5800元 优惠特价：1680 元/位（内场vip专座 推荐席位）※ 嘉宾席3980元 限时特价：1380 元/位（提前报名享受价，早到早就座）考虑到我课程的价格，毫无疑问，三天三夜2980元的价格，低得让人难以置信。但我说过，我从事演讲不是为了利润，而是为了加速完成我的使命，希望中国在最短的时间回到世界第一强国宝座的位置，我希望我的传奇能够在你身上延续！在和你说再见之前，我希望你能认识到，这不是一场普通的培训，这是在对你的事业和你的人生发出庄严的邀请——欢迎你加入行业领袖俱乐部——因为你十分明白下面的事实„„

不管你从事何种行业，人一定会分为两类„„ “如果你拒绝成为领袖，那你就注定选择了一生的跟随！”

更重要的是，99%的人根本不知道如何成为行业领袖，更谈不上快速成为行业代言人，因为如果他们知道，为何他们还要选择跟随。剩下1%的人更不愿分享他们的秘诀，因为谁都想永久保持自己的领袖地位。

但我不同，我不仅知道，而且愿意与你分享„„

要得到这份秘诀，你只需要采取行动，但必须是立即的行动„„

你只要立刻申请参加3天3夜的演讲会，就可以一举学会快速成为行业领袖的终极秘诀！这个课程实在太有价值了，所以我觉得你应该给你朋友或亲人一个学习的机会，立刻帮他们抢报一个名额。

好的，老师，怎么报名？

第一步：请编辑你的名字、电话号码、身份证号码，发送到吴树文老师（广州课程总负责人）：150-1927-2720向他申请上课机会。

第二步：方式1：申请你要的课程席位，打门票全款，公司安排快递给你或到课程现场直接取票。]

方式2：打定金500元，现场补交余款领票入场。

第三步：打款后及时联系广州课程负责吴树文老师确认已打款，立刻锁定你的参训名额！

注：如果你现在还在犹豫不决，请省下你的短信费用和电话费用，因为名额非常有限！成功者凡事 立刻马上行动！最后请注意：

本次课程举办成本极高，而提交申请的人数实在太多！而我们的场地只能容纳1200人，（现在已报名500多人）请大家马上行动！因此，我们随时可能停止售票。即使如此，我也只能设定每天10个的申请名额，如果超过这个名额，我们的培训场地就会严重超载。所以，我建议你„„马上采取行动！

如果在网络上提交报名不方便，或者你想抢夺有限的课程名额，你也可以马上拨打全国抢订电话：150-1927-2720吴树文老师（微信：cazgfw)（广州课程负责人）如果你想马上改变你的生活，请立刻采取行动！成功者凡事立刻马上行动，赶快报名参加课程吧！官方qq：987395820

不上《广州-如何成为亿万富翁》的5大损失：

1、浪费时间，多走弯路；

2、用错误的方法继续得到错误的结果；

3、不能突破瓶颈，不能解除自我设限；

4、被竞争对手超越，损失业绩，少赚很多钱；

5、可能付出太多，回收太少。

以下三种人最需要参加陈安之《广州-如何成为亿万富翁》：

◇ 拥有强烈的企图心，一定要成为行业第一的人或已经是行业第一想破行业纪录的人！◇ 老板一定要参加，因为老板就是最大的推销员！

◇ 对目前收入极为不满，一定要让收入呈5倍、10倍、50倍爆炸式增长的人。给自己一个每一个细胞都能得到震撼的理由，同时给自己钱包一个变鼓的机会......特别提醒 1 ：还有一件事——也许很重要！千万不要奢想，您不要想等几天再决定，因为本次活动全国只有1200个名额！【钻石席全国只有200个名额】，钻石席现在己报名100人，也就是说只有100个人有机会。记住：机会只有这一次和下辈子，如果您不想终生遗憾的话，请马上行动！您知道我最讨厌做重复的事情。也就是说，这次机会，将是您今年„„明年„„乃至今生唯一的机会！

特别提醒 2 ：这封信将通过互联网发送给我们以往100万个财富报告的订阅者。除此之外，我在全国还有1000位推广大使，他们在各地都有广泛的人脉，这封信将由这些“信使”传播给全国至少10万的企业家、创业者、跟您一样渴望赚钱的人„„，我还在百度、谷歌、搜狗等各大搜索引擎做了竞价排名，会有数以万计的人寻觅而来。还有更多„„可能您也会把这封信传递给您的朋友看„„ 我预计这仅有的100张钻石席门票将很快消失一空。一旦消失，我将无能为力！

特别提醒 3 ：所以，不要坐失良机，如果到现在您仍然犹豫不决，不知道是否应该行动，请您立刻停止阅读这封信，因为很显然您不是我要帮助的对象，您只是一个空想家„„其实空想家也没什么不好，只是您将无法脱离平庸的人生！„„但是，如果您已经决定平庸不是您今生的选择。

特别提醒 4 ：机会仅有这一次，您永远不要奢求下一次 用过去的方法 可能没有办法实现你的梦想！所以成功需要改变！你赞同吗？

成功是给那些立刻马上行动的人！那你是现在行动还是立刻马上行动呢？

如果你读到现在，你就应该知道，所有这一切都是可以实现的，我正在这儿等你！„„ 但是，你必须立刻采取行动！

我希望你采取行动，我希望你马上采取行动！

记住，你采取行动的风险是零，不采取行动的风险可能是失去的机遇、财富、房子、汽车、旅游、爱情、自由、甚至你的梦想！

希望这封信回答了你所有的问题，解决了你所有的疑惑！

祝你早日加入行业领袖俱乐部，成为你行业的名星。我们课程上见！

※ 你可以花10年、20年甚至一辈子的时间，自己慢慢摸索成功之道，你也可以向世界顶尖人士学习证明行之有效的成功方法和策略，彻底改变你的一生！·如果您从没有上过陈安之老师现场课程，请你一定要马上参加，震憾！·如果您从没有接受任何训练，请你一定要马上参加，因为要学就学最好的！

·如果您想突破心理障碍，增强行动力，学会销售，学会成功学，请你一定要马上参加，因为有效！有效！太有效！

.如果你是个热爱学习的，想要未来成为富人。千万别把 “没钱”、“太贵了”、“太远了”、“没时间”、“考虑考虑”、“没效果”等等这种穷人愚昧的思维挂在嘴边，而且很自然很自豪的说出来！说多了就成为了惯性，思维惯性行成习惯，习惯影响行为，行为影响结果！穷人的思维就得到穷人的结果！

您的思维是：

我要改变！我要学习！我愿意投资！我立刻马上行动！

“请立即拨打电话：150-1927-2720 吴树文老师

给你提供服务的是我们的广州呢课程负责人、陈安之机构金牌讲师：吴树文老师 ·为什么陈安之成功学物超所值10倍以上！

1、浓缩陈安之老师阅读5000多本书的精华；

2、亲自访问100位世界级各行业第1名的成功经验；

3、一次性结交最多人数的中国优质人脉；

4、累积陈安之老师持续研究20年成功学的成功经验；

5、拥有全方位成功的系统，例如： ·自我分析

·激发潜能

·人生使命

·保持巅峰状态·目标设定

·人际关系

·提升业绩

·领导力·突破瓶颈

·时间管理

·团队建设

·增强行动力

※ 你可以花10年、20年甚至一辈子的时间，自己慢慢摸索成功之道，你也可以向世界顶尖人士学习证明行之有效的成功方法和策略，彻底改变你的一生！

**陈安之推销法则篇二**

陈安之--亿万富翁行销学笔记

行销是卖结果。行销就是使用客户见证。

安利公司为什么会吸引一俩佰万人参加？你知道他在卖什么？

他在卖非凡的自由。

做网络行销的都在卖非凡的自由。

在卖产品的都不是顶尖的行销高手。

他在贩卖有钱又有闲，他在贩卖非凡的自由。他在贩卖梦想，卖化装品的都是在贩卖梦想。

全世界最会卖化装品的叫

亚斯蓝带

（哎斯地捞得儿）20亿美金资产。他在贩卖梦想，你怎么会知道化装品会有效？ 他会让你以为他有效。

你以为他是在卖化装品？他是在卖梦想。

你以为他是在卖保罗衣服？不是的他是卖生活品味生活方式。你以为安东尼罗宾在卖nec？他在卖你全方位成功。你以为你在卖什么呢？定位啦 定位啦。虽然很困难。可是你要好好想呀，假若你不请我当顾问你铁定要自己好好想。因为你没有定位你铁定混下去了。

我可以告诉你要fox但我唯一没有办法告诉你在什么行业上定位这个要你自己决定了。

行销的方法：（复习）

有人很认真写作业，所以他想的方法比较多，有人不认真写作业他想的方法比较少。

全世界第一个最伟大的行销方法是。。。定位

定位：

给顾客的影响

感觉

形象

定位是在顾客脑海里面有一个字眼或有一句话。什么=什么。

焦点为什么在定位之后。你一定要先锁定你要什么主题之后,你才集中什么焦点。

第二个行销法则叫做fox，你要集中在你的专长。卖化装品100种你不如卖你最会卖的那10种。卖水果一堆你不如就卖苹果，你是批苹果的。

你必须实际找出你的定位你的焦点还有你的真正的那一句口号。你才是真正在上课。很多人以为一课抄了笔记就可以成功，天下哪有这样的事情？没有的。

所以你没有思考的话你就没有好好的上课，你只是抄了笔记而已。

第三个你有没有可口可乐的那一句话“渴望无限”？你的那一句话在哪里？你有没有那一句口号“刷来刷去还是羊坊胜利”

第四个速度非常重要非常非常非常的重要。你的公司要给别人一个超速的感觉。各位你们喜欢快速成功还是慢速成功？对了速度了。你喜欢别人给你揣菜速度快还是速度慢？你的公司要给别人一种速度的感觉这是非常重要的。尤其是在二十一世纪。

第五个我昨天有没有举伯达非丽的例子？教育。再贵的东西都可以卖的出去你必须正确的教育你的顾客。所以你要在你的宣传单上你开始教育顾客，产品为什么好？哪里好？谁说的？这个非常重要。

第六个我们要想办法弄一个年费的服务，像杂志社他不要卖你一本杂志他一下要卖你一年的杂志。你要想很多方法让他变成年度的服务。行销要送的，比如说上一次超级成功送十二次充电会，或找一些成功的人来讲课。。

第七个就是先收预付款，产品还没有发行就先收到钱。发行礼券等方法。有助于公司增加现金。第八个行销的方法采用折扣战

现时

定时等 第九个现量促销

第十个发传单

第十一个用电话行销。电话行销他是一个主动出击的方法，因为顾客不会主动上门的。电话行销的重点一定有一个良好的角本，我个行销代表必须知道怎么讲。假若你公司有八十个业务员不是每个业务员都很会讲的对吗？所以你就要给他一套角本不然他老是会被别人拒绝了。打电话去时你一定找到总裁因为只有他有决策权，但你打过去肯定是秘书接的她会问：这是某某公司，你是谁？你要找谁？我会说：我是常昆来自威兰公司，我有一份非常重要的资料要寄给你们总经理，请问你总经理叫什么名字？我们的总经理叫做杨尚昆那么请问你杨总经理现在在吗？请问你有什么事？我找杨总经理有私人事情请问你是什么事？你能帮杨总经理回答报的私人的问题吗？不行请你帮我接杨总经理谢谢杨总经理你好我代表威兰公司长，我们专门帮助类似向您这样的公司提升业绩，我们增经帮助过你的竞争对手哪几家，在多少个月提升了多少业绩。请问您杨总经理贵公司对提升业绩有没有兴趣？“哪个白痴老板会没有兴趣呢？”那么杨总你是希望快一点知道这些方法呢还是慢一点知道这些方法呢？快一点比较好所以我下个星期二刚好会经过贵公司的区域，到时候我会去贵公司做一场免费的说明，让你了解我们的训练对你的业务员的帮助，这样可以吗？假若你觉的我们的训练非常的好你也可以报名我们整天的课程，假若那天我解释的不好你们也不用报名，假若我那天态度不好，形象不好你可以在一分钟之内立刻把我赶出场。假若如我有可能讲三十分钟证明我讲的有可能对你的业务人员有一些帮助。所以你看我是星二过去还是星期三过去呢？ 我没有兴趣，我知道 您没有兴趣你要是有兴趣你早就打电话给我对吗？你这个人怎么一直打电话来呢？杨总你公司的业务员要是和我一样凡事坚持到底，你公司的业绩早就提升了您说对吗？所以这个角本非常重要。汤姆霍普金斯他帮保险公司设计角本要收五十万美金。

第十二个行销的方法叫做持继的追踪，不要放弃

第十三个行销的方法叫做转介绍（复训假若你找另一个人来你就免费）要成立一个行销企化部门要不停的想行销的方法你公司有吗？每一个星期搞活动的。非常重要

第十四个叫做顾终综身价值。你要算出这个顾客一生值多少钱，在他身上投资可不可以回报，这个保险公司最懂这一套了。所有的保险公司一开始成立都要先亏七年以上，可是他为什么要亏因为算过了后继动作，假若他不懂顾客终身价值保险这个行业在世界上他是活不下来的。要学会打算盘

亚布汉卖一个课程二个小时一百美金但他会付给推课程的人付九十美金，很多人会帮他推，所以人很多那天来了1000人他算过会有100人会报名他真正的课程那个课程是5000美金就是50万美元。这里嫌十元钱可能是打平但这里却嫌五十万美元。会有多少人去买他的教材，还会有多少人去上他的俩万伍千元的课程他都会统计出来 他算出了顾客终身价值。

他是怎么当顾问的？ 你先要服合他的标准，然后过滤假若被选上了他签约服务三年，但是他要抽25%的净利，他帮你是免费

第十五个行销的方法叫做后继产品。假若你买了第一本书你还会买这个作者的第二本书，比方说马克汉森的心灵鸡汤他要发行五十本，他为什么会这么做呢因为他去找了亚布汉。电影也是一样。你要是没有后继产品你会死的很惨，你一定要对未来三五年的产品有个规划。公司要注意的十件事情：

“任何一家公司都要注意”一家公司的目标都应该成为世界第一名所以：

一．

品质二．

服务三．

人脉关系的健立 四．

形象

要学会变，要有耳目一新的感觉 五．

重视人材，挖掘人材

六．

行销，产品品质再好没有行销是没有用的

七．

训练

员工的训练

训练不会使一个人成功，正确的训练才会使一个成功。看行销书籍会嫌钱？去死，看对的行销书籍才会嫌钱。

要用别人用有效的方法。

一个人要成功要有俩个特质一。态度二。能力

假若一个员工能力不足你一直训练他的态度微笑什么的是不会让他提升业绩的。你要做实际的销售训练。一个人能力很好态度不好，你要训练他的态度而不是能力了。你要做对的项目，你要做对的训练。

八．

财务的管理，现金就是国王 九．

新产品的开发

十．

要注意未来的的问题，为雨筹谋

李嘉诚说晴天的时候要想你的雨伞带出来了没有。这十件事情是世界一流的总裁在注意的事情你要打一个表格贴在你的办公室每天看你就会把你的公司管的很好了。因为你会注意所以你应该注意的事情。一个公司通常可以分为三大部门 一．

生产部

二．

行销部

三．

财务部

花越多时间卖产品嫌的钱越多，所以总裁一定要花时间卖产品总裁要经常问：

一．

我如何提升公司的品牌或是形象？百事可乐用明星等等 二．

我如何提升公司的知名度？

用名人鉴证 三．

我如何健立更多的人脉关系？

四．

如何让顾客主动上门

顾客来找你生意就很容易做，李嘉诚说你要去找顾客就很辛苦了。五．

如何大量吸引人材？广告找不到好人材。六．

如何健立更高的信赖感？

一个桌子的腿只有一个就不会稳。腿越多越稳。一个公司只有一个行销的方法也不太灵。亚布汉说一家公司最少也要有22种行销的方法。

他的的问题是你的公司用了几种？用了几种你的利润就占多少。一个公司增加业绩的方法只有三种：

一．

增加公司顾客服务的人数 二．

增加顾客每次销费的金额

三．

增加顾客销费的频率这三种哪一种最好？ 三种都用各进10%一年后呢？五年后

成功是靠系统

管理是靠系统世界上没有有问题的公司，只有系统出了问题的公司。世界上没有人的问题，只有系统的问题。系统怎么健立：

一．

来自其它成功的公司复制它 二．

努力想它 三．

找专家设计 怎么领导你的公司员工：

一．

领导者领导使命 二．

领导者培养团队精神 三．

领导者以身作则

四．

领导者实行走动式管理。问第一名业务员你这个月做多少业务额？五万问第二名你呢？三万。你这个没有用的家伙，难怪你是第二名你的目标就已经输了。报告六万。第一名你的竞争对手来了。报告八万。大家听懂了吗？。。。报出计划来把每个人的客户都例出来。。这是领导力。所以公司是要靠一个系统。总经理会定期定时检讨修正所以你只要找他来就可以啦。全部都是一个人然后你就盯他就对了。为什么你有时间做其它的事情？ 因为你找对人而且有一个系统。

总经理要不停的换，这样底下的人就不会觉的没有机会，各个部门也要不停的换，这样才能有新鲜感，有高度的敏感度。所以大家不开始堕落。怎么挖角？

第一个你要先确定他是不是人材？假若是人材你要付出多少代价拥有这个人材？先决定这俩件事情你就好挖了。

然后neads又出现了n 现在e

满意a

更改d

决策s

解决方案先聊聊看他有没有兴趣。人材需要先寻找，再说服。五天去五次。

他会改变就是他不满意假若他满意他就不改变了。你要先找到他对现况不满意的地方，“你要让这个不满意持续多久呀？假若还有一个更好的方案你要不要听听看？”要透过第三者来说，他相信的人他信赖的人。

然后给他预付薪水，钱拿走然后再去考虑吧，你要是不要再把钱还我没关系我相信你。让他知道我付藓水的习惯。你只挖一个就会带来一大帮，你要是老是挖角正明你对别人不太好了。一．

你要先将心比心

二．

你还要永远先思考对方的利益。三．

我要先取得双赢的机会 四．

大舍才能大得 五．

要讲究你的话术 假若你要挖一个业务经理： 请问你喜欢你自己的工作吗？那

那么0—10分你有多少分。假如他说十分。那么你这一辈子都不需要改变了对吗？ 你对你孩子的学校满意吗？ 您太太对你的工作满意吗？。。。

其实你的公司一定要是一个非常棒公司，而且是非常吸引人的一个公司。

你地确提供比较好的学习，比较好的报酬。。都是比较好的真才实料之下他无法抗拒你。如何协调新人和老人的关系？ 一．先看我们公司的目标

二．要达成这样的目标我们缺这样的人材？

你们有没有这个能力，假若有你们要给我讲，假若没有我要找一个人来达成公司的目标。我不是真对你我是真对团队目标，团队意视。他没有办法讲话，不然你来替代，我不愿意找呀。那你要做出我要的结果，给你多少时间，做不出来我还是要去找。我还会带他一起去找，这个人的形响怎么样？速度怎么样。。是以达成团队目标为基础他就没有问题了。

人要怎么样才知道他是人材呢？人一定要用了才知道他是人材，这是唯一可行的方法。人不是靠看的而是靠用的。所以要给他试用期，他证明他和我们想要的是一样的，没有一个讲话了。不要怕竞争对手，因为你比他更认真，更努力。他什么都比你强所以他不怕你，因为他苦练比你多。我只怕我自己不努力我不怕竞争对手。我先确保我自己有进进步。

如何留住人？首先你要感谢他的存在。感谢建立立忠诚度。钱可以挖角一个人到什么程度，但钱不可能挖角每一个人。他知道那里的钱多但他还是不愿意去，因为他舍不下自己的工作环境。可能是他的同事对他很好，可能是他的老板很感谢他的付出。所以留住人是靠人情因素，人情因素是靠感谢。感谢这俩个字领导者一定要用出来。世界富豪只找俩种人，第一个想赢的人，第二种不想输的人。

以前离开过公司的人还要他来吗？一种是可以让他来，一种是不让他来。但我是0失误。我喜欢同甘苦共患难的人，你今天好我就来，你今天不好我就不来，对我来说他不是人。

小的公司怎么样和大的公司竞争？你要对顾客说：你要的不是第一名的公司，你要的是一流服务的品质，来达到你想要的结果。你是我公司唯一的顾客，所以我会做一切的事情，他们的顾客太多，但是他们会吗？

反正事情有一利就一定有一弊，我一定要找一到那利的一面。你要说我太年轻我就说你要到老了才成功吗？假若我现在六十岁就给你说姜是老的辣。话都是你在讲的啦。

要成立一个股分公司要做什么事情？第一个就是要找亏的起的股东。我要先把失败例出来，你就立于不败之地。会计师说算不出来的东西也要去算。无形资产一定要算成有形资产。

比尔盖次说，智慧资产是无价的，你想要多少就要多少，只要对他有用。安东尼罗宾的走火我上了七次，每次我都交钱，我觉的他应该得这个钱，这是我学习的态度。

什么叫做重点中的重点呢？

我要重新整理，我会找出十句最适合我的重点。然后我会怎么把这十个重点。没有用的去掉。再做一次作业，然后再找出十个重点。这样持续一年你的思考就会很系统，很敏锐。请用三分钟，打开你的笔记本，勾出适合你的十个重点，十句话，把它勾出来。潜意整合：我会快速通过冥想把上课的内容接收到你的脑子里面。以最短的时间来实现个各位所设定的目标。起立闭上你的眼睛：放轻松，越放松嫌钱的速度越快。脑袋越放松嫌钱的速度越快。财富是用吸引的，只因为吸引不到财富，是因为对财富有排斥，如何让这种排斥的力量离开你的脑袋？然后让财富如浪潮般拥入你的生命里面，问你自己到底想嫌多少钱，现在你就看到这些钱拥入到你的生命当中，然后进入了你的银行存款部。非常非常好。你看到你企业所设定的目标一个一个实现，一企接着一个不断的达成，当你越放松的时候钱来的越快，当你越放松的时候人材被你吸引而来。请记住，放松是激发潜能的关建。每晚睡觉时放松吧，它是激发潜能的关建。身体越放松嫌钱的速度越快。非常非常的好。吸气，哇气。每当你呼吸的时候你的财富就不断的累积，不断的倍增。如果你的潜意识同意的话请点头确认。非常非常的好。你的替意识会在今天晚上睡觉的时候把这三天的课自动理一遍，然后会存入所有对你有帮助的信息到你的替意识里面，而且他会在明天用出你所归纳出你所写出的十个重点中的重点。替总识如同意请点头确认。非常非常好。我让你太阳穴完全的放松，脸部完全的放松。。。。当你放松的时候你会看到世界上所有的财富会拥向你身体里的每一个细胞。在你的生命当中不断的循环你的钱越来越多。越来越多，越来越多。替意识如同意的话请点头确认。非常非常好。当你听到音乐的时候，以上所有的指令会立刻在你的替意识当中倍增100万次以上，而且永久不忘。每当你呼吸的时候你的财富会越来越多替意识如同意的话请再次点头。你现在感觉到全身没有一点压力，脸上的每一个细胞都是那么的放松，让你身体里面的负面的磁场完完全全的离开你的替意识。请感觉到你身体里面的从头顶到脚掌中所有对你有帮助的能量他会存在着，而一些负面的能量已经完完全全而且永远离开了你的身体。你的替意识发意的话请再次点头确认。。你心在所有的不平，不快乐，烦恼已经完完全全离你而去了。。你感觉越来越放松。。所有的钱都被你吸引而来。。你越放松钱就会越向你拥来。你越来越成功，越来越有钱。一些新的观念在你的脑海里越来越清晰。。你的思考完全没有障碍，工作完全没有障碍。嫌钱完全没有障碍。行动越来没有问题。思考越来越敏锐。你看到自己一次又一次的达成了自己的目标。所有的问题都被解决。请你闭着眼睛拍手喊yes。。每拍一次嫌100万。吸气哇气。现在我从10数到时你就会睁开你的眼睛。那时你所有的愿望都将会实现。10 9 8。。给自己热例掌声鼓励一下。请主办单位全体人员上台。。。。。。。唱歌。“朋友我永远祝福你。”张学友。把你的手答在你身边的朋友的肩上。。成功的关建：成功是结果，目标是原因，计划是为成功买保险。正确的行动和策略是成功之要。

**陈安之推销法则篇三**

成功法则

一、随时随地想象----成功者

每天在想什么？

每天在做什么？

法则

三、成功=知识+人脉

法则

四、知识点30，人脉占70

法则

五、不断的补充知识来来获得成功的前提。

法则

六、别看他们成功的结果，要思考他们成功的原因。

法则

七、所有成功者都是阅读者。

法则

八、多熟悉顾客喜欢的一种知识，就多一种成功机会。

法则

九、要具备工作七天，每天工作24小时。

法则

十、掌握的知识越多，就越以与顾家找到容易的话题。

法则

十一、平均每天阅读五本书，一年阅读2024本

法则

十二、世界最聪明的推销员九岁阅读完了所有百科全书。

法则

十三、世界首富一开始就以直接折人脉关系做了世界最大的企业生意。

法则

十四、世界汽车推销冠军军秘决之一，就是大量的行销自己。

法则

十五、在任何时间，任何地点，都在介绍自己推销自己。

法则

十六、每天晚上把交谈过的员名字和内容整理和复习一遍。

法则

十七、只要凡事认真，业绩就会好起来。

法则

十八、行销业绩能提升的关键在于每天定出必须完成的量华的限额。

法则

十九、每天完成100个顾客拜访数量，并且要站着打

法则

二十、每一分私下的努力都会有倍增的回收，在公众面前表现出来。

法则二

十一、要想获得什么，就看你付出什么。

法则二

十二、要想超过谁，就要比谁努力四倍。

法则二

十三、顾客能上门约见你就成功了一半。

法则二

十四、放松心情，无为而无所不为。

法则二

十五、先为顾客考虑，顾客才考虑你。

法则二

十六、顾客往往购买的是推销员的服务态度.法则二

十七、推销自己比推销产品更为重要。

法则二

十八、只有当顾客喜欢你的时候，顾客才选择你的产品。

法则二

十九、推销冠军不只要准备而且还要提前做好准备。

法则三

十、见顾客前五分钟先夸自己一番。

法则三

十一、任何时间，任何地点都言行一至，是给经顾客信心的保证。

法则三

十二、背对顾客时也要100%尊重顾客。

法则三

十三、成功的行销是永不放弃，放弃者不可能成功。

法则三

十四、顾客不只买你的产品更买你的服务精神和态度。

法则三

十五、顾客反对意见太多，只代表顾客不喜欢你，因他不了解你。

此资料整理自：陈安之网站()

**陈安之推销法则篇四**

陈安之成功全集学习笔记

成功的人一定懂得比较多 成功者必须拥有的知识

1、领导

2、策略

3、管理

4、行销

5、推销

6、目标设定

7、时间管理

8、激励

9、沟通

10、增强行动力

11、情绪管理

12、突破心理障碍以上所有这些知识在哪里可以一次性学到呢 ? 答案就是：陈安之成功全集 全世界最完整的成功学系统

如何成功致富

一、为什么一般人会失败

1、缺乏目标。

2、目标没有写下来。

3、目标不明确。

4、目标没有设定期限。

5、时常更改目标。

6、目标太多。

7、缺乏核心目标。

8、忘了设定短期目标、中期目标和长期目标。

9、不愿意对自己负责任。

10、缺乏行动力。

11、自我设限。

12、无法掌控自己的情绪。

13、不愿意好好地努力工作。

14、结交错误的朋友。

15、不请教成功者。

16、缺乏时间管理。

17、用错了方法和策略。

18、缺乏自我成长

19、没有百分之百地下定决心而且全力以赴地去做。20、没有集中在单一目标。

二、人为什么会贫穷

1、乱花钱。

2、没有一个存款目标。

3、旁边没有有钱的朋友。

4、缺乏资讯。

5、不懂得如何行销和推销。

6、缺乏领导力。

7、贫穷的人满脑子都想着赚钱，可是他们根本不相信不喜欢他们所做的事情。

8、缺乏自我成长，自我操练，严格自我要求。

9、贫穷的人缺乏所谓致富的系统。

三、到底成功者做哪些事情拥有哪些成功的想法

1、最重要最重要的就是，拥有一个核心目标。

2、当有了明确的核心目标之后，还要有一个非常具体、详细、合理的计划来达成。

3、成功者每一分每一秒都在做最有生产力的事情，其他的事情全部授权出去。

4、成功者集中在一个目标、一件事情上，直到他成功为止。

5、成功者永远跟成功者学习，跟世界最顶尖的人士学习。

6、成功者掌握资讯，每一份资讯他都要立刻获取。

7、成功者拥有大量的人脉。

8、成功者把焦点集中在付出和顾客的需求上。

9、成功者做事习惯物超所值十倍以上。

10、成功者非常会销售，他们每一天都在销售。

11、成功者都是付出者。

12、成功者非常重视他的身体健康与他的情绪。

13、成功者比别人更努力。

14、成功者每一天都在进步。

15、成功者都是阅读者。

16、成功者行动的次数比任何人都要多。

17、成功者百分之一万地想念他们所做的事情。

18、成功者善于研究竞争对手。

19、成功者拥有一个崇高的使命。20、成功者绝不绝不绝不放弃。

四、成功致富的要点

1、要存钱，要设立一个存钱的目标。

2、一定要开始投资在学习上。

3、一定要降低你的消费。

4、每一分每一秒都要做销售。

5、不断建立新的人际关系。

6、成功的人士，赚钱的人士，他永远想办法做得比竞争对手更多、更好，而且服务更快。

7、把焦点集中在顾客满意度上。

8、每一个赚钱的人，都相信赚钱是很好的事情，而且是很容易的事情。

五、成功致富的步骤

第一步骤：要明确你的梦想和你理想的生活方式。

第二步骤：设立一年核心目标，三年核心目标，五年、十年、二十年、三十年的核心目标。

第三步骤：要选择一份适合自己的工作。

第四步骤：把你的目标，长期的目标集中在成为世界第一名。第五步骤：永远比世界第一名要更努力。第六步骤：拥有详细、可行的计划。第七步骤：不断地销售、销售、再销售。第八步骤：不断地投资在自己身上。第九步骤：永远采取比别人更多的行动。

第十步骤：凡事要系统化。第十一步骤：随时保持积极的心态。第十二步骤：百分之百对自己生命负责任。第十三步骤：坚持到底是成功的不二法则。

六、成功者到底有哪些重要的习惯

第一个习惯：成功者时常做计划，成功者时常在为未来做规划。第二个习惯：成功者每次都做充分的准备。第三个习惯：成功者永远多走一里路。第四个习惯：不断地学习、不断地学习。第五个习惯：存钱。第六个习惯：相信自己。第七个习惯：永远想别人的需求。

第八个习惯：成功者把焦点集中在问题的解答，而不是问题的本身。第九个习惯：坚持到底是成功的不二法则。

超级成功心法〈一〉

一、成功的定义

成功等于目标，其他都是这句话的注解，不管你的目标是什么，只要你能够达成，这就是成功。

二、成功的十步骤 第一步骤：自我分析

我认为成功的起始点来自于自我分析，因为每一个人都一定要能够了解自己

1、了解自己到底要成为什么样的人。

2、了解自己人生的目标到底是什么。

2、要了解自己最适合做什么样的工作。

4、需要了解自己的优缺点。世界最顶尖的人士都是借由不断地学习别人的长处，同时来不断地改善自己的短处而成功的。第二步骤：每一个人都要有一个使命感。

第三步骤：每一个人都必须有一个明确的价值观系统。

也就是说每一个人都知道他到底要的是什么。他最想要的是什么。他第二想要的是什么。

第四步骤：要设立目标。

目标大与小都不重要，重要的是你一定要有一个明确的目标。第五步骤：找一个世界级的学习榜样。

一个人之所以会成功，是因为他有一个学习的榜样，这个榜样一定要是世界级的。第六步骤：要拥有一套详细计划。第七步骤：时间管理。时间管理的秘诀：

1、每一分每一秒都做最有生产力的事情。

2、有效地授权。

2、详细地计划。第八步骤：建立组织。

成功者之所以会成功是因为有别人的帮忙，别人的支持，别人的肯定。所以拥有良好的人脉是成功的基础。

第九步骤：要大量地阅读，不断地上课以及跟成功者交朋友。第十步骤：大量地行动以及不断地付出。

所以假如你能依照这十个步骤来进行的话，成功一定是指日可待的。

三、当您平常遇到挫折的时候您个人是如何来处理的呢？

一个人遇到困难，遇到瓶颈的时候，他不知道如何突破，表示他的资讯不够。当我遇到这个问题的时候：

1、我一定开始阅读一些资料。

2、我开始听一些录音带，因为我的录音带的教材实在是非常的多。

2、我开始上一些相关的课程。

因为从那些课程，那些书，那些录音带当中通常会找到答案。假如不行的话我就去请教在这个领域的专家，他到底是如何克服的。依照这个状况，我会很快地突破。当你遇到挫折的时候，千万不要自己在那里研究老半天，通常是研究不出

来的。一定要借由其它管道，其他资讯，其他的讯息，这样才能很快地突破你目前的一些瓶颈。四、一个人要如何才能突破自己的心理障碍呢？ 最快突破的方式：

1、明确你的障碍是什么。

2、想出二十个方法来解决这个障碍。

2、找出最可行的方法，然后立刻去行动。

所有的改变最重要的在于你的意愿，一个人一定要自助之后别人才会帮助他，这一点是非常重要的。五、一个人如何才能增强自信呢？

自信心来自于：知识、经验、计划加准备。六、一个人要如何才能转换自己的负面情绪呢？

事实上每一个人都有负面情绪，关键不是在于如何转换，关键是在于负面的情绪不要维持太久。事实上情绪可以立刻消失的，这只是一种决定。我今天跟一个人吵架，我可以气个半死，一直想，一直念，不断找一群人来谈论这个问题；或是 说我可以决定现在停止，因为对我没有什么帮助，我还有更重要的事情要做。当你有更重要的事情要做的时候，你已经忘记了那个负面的情绪。

七、要怎样做才能成为一个很棒的很杰出的领导者。

1、要比任何人更努力。

2、凡事要全力以赴。

2、要制定一个明确的组织目标，有一套详细的计划。

同时要求每一个部属给你他达成目标的方案，跟你讨论之后你亲自监督。同时一个领导者必须不断增长见闻，增长知识背景及专业知识，这样人家才会信服他。

八、经营一家公司要如何做才能提升业绩呢？

1、要增加顾客的服务人数。

2、增加顾客每次的消费金额。

2、增加顾客消费有频率。九、一个人要如何做才能把时间管理做好

1、设定明确的目标。

2、依照目标设定详细的计划。

2、研究自己浪费时间的习惯，并解决它。

4、同时提醒自己要做最有生产力的事情在每一分每一秒。

5、不断和成功者接触。

6、一定要接近你希望成为的对象。十、一个人要怎么样才能成为一个超级推销人员呢？

1、一个超级销售人员必须每天拜访所谓的三

a级的顾客。

2、要非常了解产品的专业知识，以及产品对客户的好处。

2、就是一定要事先了解顾客会有哪些抗拒点。十一、一个人要如何做才能赚大钱

1、一定要先对行业，做你自己喜欢做的事情。

2、一定要选择你认为市场上最好的商品来做销售。

2、努力成为行业的第一名 记住：赚钱就是靠推销。

十二、要怎样做才能到达平衡式的生活呢？

要设定定时、定点的计划。任何事情都要定时、定点，平衡式的生活也是一样的。

**陈安之推销法则篇五**

讲师班笔记要点

讲师规则：

1、讲师不是用讲的，是用做的；

2、讲师的三个关键：（1）态度

（2）技巧

（3）对听众的了解

3、让所有的人立刻参与你的内容

4、讲话简洁有力

5、所有演讲的内容都是事实

6、一定要提供“howto——”的内容（怎么做）

7、一场演讲要有五个“wow”！

8、整场演讲都讲故事

9、要注意自己的形象

10、要有差异化（懂得个人行销）

11、“我是演员，我是艺人！”——才能成为一流的演说家。

12、服装要个性鲜明，要穿对比色。

13、要激发学员主动参与的意愿。

14、要记住下面所有人的姓名。

15、千万不要讲废话！不要多做解释。

16、所做的动作要与台下听众的身份相适应。

17、亲切感可以吸引很多人。

18、谦虚来自表情，自信来自身体。

19、要随时想“你们要听什么？”不要想自己要表达的，要想顾客要听的！

20、麦克风质量是讲师的生命。

21、吸引别人最重要的关键是“一致性”！

22、讲师一定要自然（不是放纵），不要拘瑾。

演讲是艺术，不是科学！所以好的演讲无法复制！

如何设定演讲主题（分享主题）？

自己设定时间和主题；

10分钟内只表达一个观念；

讲三个故事来表达这个观念；

必须要有“哇！”

写演讲稿每一个字都要写下来。

怎样开场？

1、开场通常要用“问”的，问“yes”的问句。

2、以结果为导向，作为开场白来开始。

3、一开始不要很严肃。

4、要立刻给顾客好处。

把最有震撼力的故事放到最后，第一个故事最好讲自己的糗事。

要讲别人从来没有听过的故事。

要找好的、愿意配合的人来做示范。

讲师要像水，能溶入任何的空间。

推销员不一定是演说家，而一流演说家一定是非常好的推销员。

要创新你讲的内容！

好的演讲有“五性”：教育性、震撼性、启发性、娱乐性、戏剧性。

一定要了解你所讲的“要带给大家什么好处？”

一开始没有控制，你就失去控制。

一上台不要出一个题目，绝对不要背对观众！

你演讲的目的要很清楚，这是最重要的关键！

要确信你所讲的对别人有帮助！

讲任何事情之前先建立信赖感。

不要一开始就问某个具体的人一个问题。

讲师的信念——我认为我分享的观念是最好的！

演讲不能用“讲”的，要用“做”的！要讲你所做的事情！

怎样设计演讲的内容？

给任何人观念之前要塑造这个观念的价值！要塑造对你讲的内容的渴望度！

1、问自己“这场演讲我要得到什么样的结果？”

2、要研究达成这个结果有什么障碍。

3、准备工作

自我介绍就是“资格证明”——解决听众“我为什么要听你讲？”的问题。

讲一个观念要讲三个故事来证明。

要点：

1、要计算故事的时间，预估故事的效果；

2、要确保演讲的品质，要测试故事的效果；

3、越多名人见证越好！

4、对顾客的了解

5、体能上的准备a、演讲前要做暖身运动；

b、静坐调整磁场；

c、前一天晚上放松心情，复习演讲稿；

d、演讲前30分钟再抄一遍演讲稿。

e、演讲之前要达到巅峰状态。

模仿是创新的开始！

幽默是演讲的润滑剂！

讲学员应该听的话，但用他们喜欢的方法来讲。

演讲前心态的准备：

1、复习演讲的目的2、静坐15分钟，消除负面磁场

3、开始听喜欢的音乐，让自己的情绪达到巅峰状态。

4、复习演讲的内容，加深印象

5、做健身操，补充体能

6、保持快乐的心情

7、收集各种资讯

8、演讲前一天写下：“我明天的演讲超级大成功！超级大轰动！全场起立鼓掌！太棒了！太完美了！太成功了！”

人的思考可以控制能量，想象力比知识还要重要！——爱因斯坦

一个超级讲师的秘诀：运用想象力控制会场的磁场！

如何增加磁场？

一、接近大自然

二、深呼吸（1：4：2）

三、多喝水

四、多喝西瓜汁

五、多吃蔬菜

六、肉类和淀粉类不混合吃

七、多吃蛋黄

八、多吃牛肉或羊肉

九、听自然音乐

十、听潜意识cd十一、一天洗澡两次

十二、做脚底按摩

十三、加磁

十四、用潜能开发机

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找