



时光文库023
职场励志[23]



从“小太保”到“保险界推销天王”
——原一平的财富传奇

最伟大的推销员

原一平与乔·吉拉德的财富传奇

林望道◎编著

从“锅炉工”到“汽车业推销冠军”
——乔·吉拉德的财富传奇



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

F713.3
201265

阅 览

最伟大的推销员

原一平与乔·吉拉德的财富传奇

林望道◎编著



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

最伟大的推销员：原一平与乔·吉拉德的财富传奇 / 林望道编著. —上海：立信会计出版社，2012.7
(时光文库)

ISBN 978-7-5429-3475-8

I. ①最… II. ①林… III. ①推销-经验 IV.

①F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第081436号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 蔡伟莉 何颖颖

封面设计 久品轩

最伟大的推销员：原一平与乔·吉拉德的财富传奇

出版发行	立信会计出版社		
地 址	上海市中山西路2230号	邮政编码	200235
电 话	(021) 64411389	传 真	(021) 64411325
网 址	www.lixinaph.com	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网上书店	www.shlx.net	电 话	(021) 64411071
经 销	各地新华书店		

印 刷	北京楠萍印刷有限公司	
开 本	720毫米×920毫米	1/32
印 张	11	
字 数	170千字	
版 次	2012年7月第1版	
印 次	2012年7月第1次	
印 数	1-15000	
书 号	ISBN 978-7-5429-3475-8/F	
定 价	18.80元	

如有印订差错，请与本社联系调换

生活将时光分割成碎片，
我们用阅读将之弥合，
使之缓缓流过，停驻或成永恒

前言



推销是什么？

——谋生的手段？

——不断与自己的勇气和忍耐搏斗的过程？

——把自己的尊严廉价典当、低三下四求人的行为？

——获得丰厚的物质回报和闪耀的成就，以此笑傲人生的凭借？

对推销的不同理解，决定了推销员之间绩效的差距。把推销视为乞讨行为，硬着头皮敲开客户的门，战战兢兢地询问对方是否购买，遭到拒绝后便灰溜溜地鸣金收兵，必然是成交无望，佣金寥寥，以失败告终；相反，把推销视为与客户共赢的过程，通过对客户的百般攻心而屡屡成交，既能赚取不菲的佣金，又能积累强大的人脉关系，从而迈向事业巅峰。

原一平，日本“保险界推销天王”。他曾经露宿公园，三餐不济，只能通过一场美梦来体验吃到午饭的感觉——进入推销领域后，他成为曾连续保持15年全

前言



国推销冠军，连续17年推销额达百万美元，财富滚滚而来。

乔·吉拉德，美国“汽车业推销冠军”。他出生于底特律一个贫民窟并患有严重口吃，35岁之前简直一败涂地——进入推销领域后，在1963年到1977年间，他成功卖出13 001辆汽车，积累起大量财富。1978年，他功成身退，定居底特律市郊的葛洛斯特角豪宅区，与“汽车大王”亨利·福特的继承人福特二世毗邻而居。

与推销结缘，使原一平和乔·吉拉德终结了潦倒的日子，告别了庸碌无为的人生，走上成功的辉煌大道。事实上，推销绝不只是把产品或服务卖给客户那么简单，它意味着全面革新自我，不断挑战生命极限，对有进取心的推销员来说：只要不断付出，就能获得成功；这种成功没有上限，若进取有道，完全可以成为百万富翁、千万富翁。

本书汇集了原一平和乔·吉拉德的推销秘诀，总结了最伟大推销员快速成长的自我修炼术，所有的条目都指向一点：打造屡屡成交的推销员，打造财富滚滚而来的金牌推销员。

如果你只是因为求职无门，而销售的门槛低，才勉为其难地进入这一行业，不妨读读这本书，因为乔·吉拉德会告诉你：由于对销售的错误认识，你正在错过成

最伟大的推销员——原一平与乔·吉拉德的财富传奇

Zui Wei Da De Tui Xiao Yuan

为百万富翁的机会。

如果你觉得苍天无眼，总是为你制造苦难，不妨读读这本书，因为原一平会告诉你：苦难是销售成功的必经站点，只要熬过苦难，便是销售成功的黎明。

如果你曾立志成为一名年薪百万的推销员，只因客户的屡屡拒绝才决定抽身而退，不妨读读这本书，因为它会告诉你：推销的成功始于拒绝，只要永不言弃，总有办法打动客户。

.....

每日辛苦奔波的推销员们，希望这本书能够帮助你们将自己快速打造成一名“最伟大的推销员”，为你们实现自己的百万年薪梦助一臂之力——这是本书编者最虔诚的祝愿！



目 录

第一篇 从“小太保”到“保险界推销天王”

——原一平的财富传奇

原一平简介	2
当被人贬低时,告诉自己“我能行”	3
要忍常人所不能忍	6
坚信自己是最优秀的	10
机会蕴藏在始终如一的坚持中	12
感谢打击你的人	13
擒贼先擒王	15
善用赞美发挥功效	16
与客户始终保持同步	18
客户是推销员真正的上司	19
从“以退为进”到“反败为胜”	21
用激将战术攻克个性孤傲的客户	23
迫切地让客户做出选择,反而易于失去客户	24
针对客户说“不”的原因,各个击破	26
无论多么艰难困苦,也矢志不渝	30
严格履行自己的拜访计划	31



面对推销失败,要锲而不舍	33
幸运的条件是持续的努力	35
你选择成功还是失败	36
习惯是到达成功的阶梯	41
美满家庭是事业成功的助推力	43
集众人所长,善以人为师	45
选定奋斗之路,努力到达成功彼岸	48
牢记整理外表的九个原则	49
心系客户利益	50
学会“透视”自己	53
从客户的批评中发现自己,改造自己	57
“坐禅修行”,自我省悟	61
倾听更多人对于自己的责骂和批评	62
保持饱满的精神、平和的语气	64
敏锐地观察和判断潜在客户	66
用诚恳的态度推销自己	67
成功的驱动力:树立远大的目标	68
争取更多的时间	69
高超的谈话技巧是推销成功的必备工具	70
千万不要让准客户有“被迫接见”的感觉	72
借助礼物虏获客户的心	74
投其所好的客户攻略	76

最伟大的推销员——原一平与乔·吉拉德的财富传奇

Zui Wei Da De Tui Xiao Yuan

对于重要客户,不妨守株待兔	78
培养与客户交流的魅力,扫除沟通障碍	80
如何与客户初次打交道	84
信任是交易的开始	87
持之以恒:当客户拒你于千里之外时	89
当遭遇专家型客户时,以守为攻	91
对寡言少语的客户,揣摩其身体语言	93
运用手势提升自己的生气和魅力	96
练就价值百万美元的笑容	98
经营自己的客户连锁超市	101
检讨,以丈量自己与成功的距离	103
始终保持赤子之心	107
在挑战与征服中成就辉煌	109

第二篇 从“锅炉工”到“汽车业推销冠军”

——乔·吉拉德的财富传奇

乔·吉拉德简介	114
先确定你的卖点,然后成功地推销自己	116
你愈了解自己,就愈不容易妥协	117
你说的第一句话是能否让客户感兴趣的关键	120
习惯:最好的仆人或最差的主人	121



先不要急于推销产品,要先推销自己	124
努力证明你与别的推销员不一样	126
浓缩的推销金言:尽量与更多的人见面	128
你赶走一个客户,就等于多赶走 250 个人	130
请客户帮你转介绍	132
你的目标必须安排在行动的计划里	134
每天多花点时间了解顾客	137
宁可错付 50 个人,也不要漏掉一个该付的人	138
并非每个人都是你的有效客户	140
成功的推销取决于你的心态	141
再向前迈一步,进入一个新境界	143
你看别人像什么,你就是什么	145
成功就是永远比你的竞争对手多做一点	147
每一个人都值得感谢	149
交易完成,买卖才刚开始	150
没有离开的客户,只有离开的推销员	152
顾客见证讲的任何一句话比你说 100 句话还管用	154
多谈价值,少谈价格	156
最糟糕的话,莫过于“我忘记了”	159
任何成就都是天天练习的结果	161
对准客户的了解,如对 10 多年的老友那样	163
推销无小事,事事关成交	165

最伟大的推销员——原一平与乔·吉拉德的财富传奇

Zui Wei Da De Tui Xiao Yuan

噪音暗含的意思和指向	166
设计一些新颖的推销语言和行动	169
客户只在意产品给其带来的效益	171
推销你喜欢的东西,喜欢你推销的东西	172
推销之前,你最好已经是产品的客户之一	174
千万不要说竞争对手的坏话	176
把所有发动机全部启动	177
卖汽车,人品重于商品	180
假如您不雇用我,您将犯下一生最大的错误	181
将你的好产品卖给一个需要它的顾客	183
记住客户的名字,甚至他们亲人的姓名	184
找出客户心中的小樱桃树	186
普通推销员和顶尖推销员的差别	189
推销需要诚实,却非绝对诚实	191
展示说明的时间不宜超过推销拜访时间的一半	193
关怀、尊敬你的客户	195
维系一个老客户付出的代价小得多	197
给客户最好的服务	199
推销开始于收回账款	201
到死也忘不了我,因为你是我的	203
关注有超级影响力的客户,而不是所有的客户	205
真心诚意的恭敬语言才有情感,有情感才有力量	207



吸引住顾客的感官,掌握住顾客的感情	209
没有不被拒绝的销售尖兵,只有不畏拒绝的销售冠军	210

第三篇 每天进步一点点

——最伟大推销员快速成长自我修炼术

练就吃苦耐劳的性格	214
学会忍耐的智谋	216
永远充满自信	218
始终勤勉向上	220
维持良好的健康状态	222
培养坚韧不拔的品质	225
形成良好的性格习惯	226
以平和的心态面对误解	228
训练自己的竞争力	231
如果有人强迫你走一里路,就跟他走两里	235
以强者心态面对自己的人生和事业	236
把自己当成最好的,别人便会对你好	240
每一天都热忱满怀,让自己成为别人的情绪充电器	242
始终坚信:“我是独一无二的!”	244
警示自己:“今天能做的事绝不准拖至明天!”	246
学会管理自己的情绪	247

最伟大的推销员——原一平与乔·吉拉德的财富传奇

Lui Wei Da De Tui Xiao Yuan

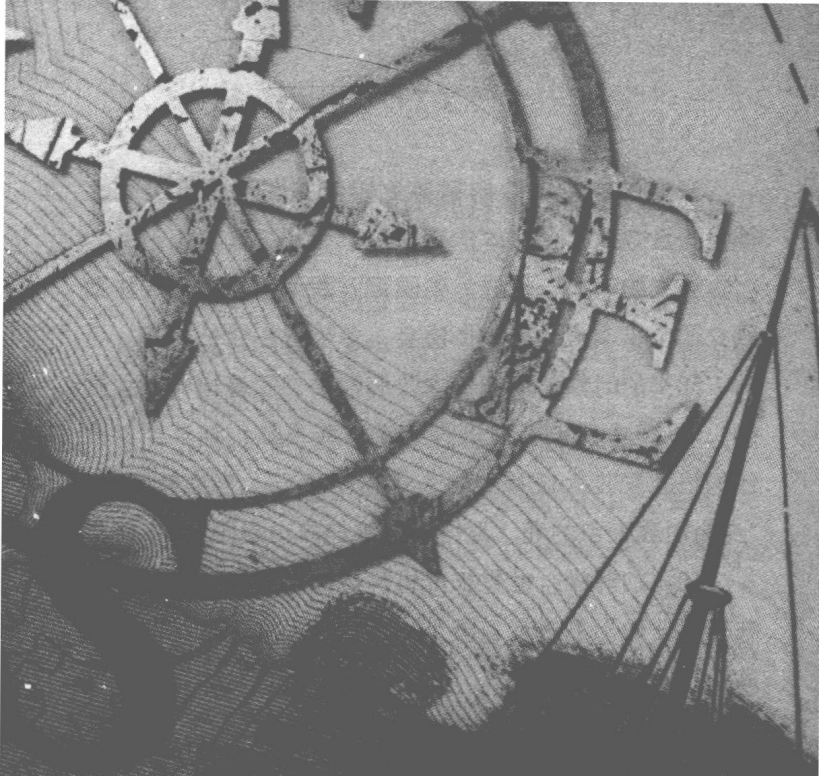
善于自我调节,经常进行心理调剂	250
进行有效的自我管理	253
推销自己的勇气	255
别替自己找借口	257
相信自己攻无不克	259
拥有自我激励能力	262
从容地应对各种紧急状况	265
破解被拒绝心理	266
与压力和谐相处	271
正确对待失败	273
养成坚持到底的行为作风	275
销售是一场持久战,要规避急功近利的心理	279
抛弃乞丐心理	280
树立正确的金钱观	283
像销售冠军一样思考	286
把销售视为一种行动	289
深入研究本公司产品	292
深究产品的价值取向	295
不断了解产品的相关动态	297
全面掌握公司的情况	298
熟悉行业情况,尤其是竞争对手的各种信息	299
尽可能多地去熟悉对手	300



像研究自己一样研究客户	302
拓宽信息渠道	305
努力挖掘自己的潜能	309
寻找一切机会给自己“充电”	311
向客户学习	313
善于向行业高手取经	314
能参加的培训一律参加	315
阅读你所在领域的书籍	317
不断汲取行业外的其他知识	318
每天进行自我反省	319
做时间的主人	322
让时间更有价值	326
树立有挑战性的、能够达到的目标	328
把大目标分成若干小目标	331
选择一个对手作为前进目标	333
永远不要满足	335
让你生命中的“骨牌”站立起来	337

最伟大的推销员——原一平与乔·吉拉德的财富传奇

Zui Wei Da De Tui Xiao Yuan



第一篇

从“小太保”到“保险界推销天王”
——原一平的财富传奇

原一平简介

32岁的时候，他的销售业绩位列明治保险公司之首，并且夺取了全日本的亚军；

36岁的时候，他成为美国百万圆桌协会成员，协助成立了全日本寿险推销员协会，多年担任会长一职；

58岁的时候，他被日本政府授予“四等旭日小绶勋章”，在日本能够获得这种荣誉实属不易，甚至当时在任的日本总理大臣福田赳夫也羡慕不已，当众感叹道：“身为总理大臣的我，只得过五等旭日小绶勋章！”

60岁的时候，世界权威机构美国国际协会为表彰他在推销业做出的成就，隆重地为他颁发了全球推销员最高荣誉——学院奖。

这便是推销之神原一平，曾经因少有恶名，而被乡民视为无可救药的小太保，但他后来在保险业打出一片天地，一度连续15年蝉联全日本推销的冠军，连续17年推销额达百万美元。此外，他还是明治保险公司的终身理事，业内的最高顾问。

最伟大的推销员——原一平与乔·吉拉德的财富传奇

Zui Wei Da De Tui Xiao Yuan