

原一平的个人奋斗历程，向世人鲜明昭示：有志者，事竟成。
他的成功的推销理念和实践
已成为企业培训管理者、公关人员和广大推销人员的生动教材。

最新版

推销之神

原一平 给推销员的 十一个忠告

推销之神给你推销生涯的关键提醒

原著 [日] 原一平 编译 李津

北京日报报业集团
同心出版社

最新版

推销之神

原一平

给推销员的
十一个忠告

推销之神给你推销生涯的关键提醒

原著 [日] 原一平 编译 李 津

北京日报报业集团
同心出版社

图书在版编目(CIP)数据

原一平给推销员的十一个忠告/(日)原一平著; 李津编译.
北京:同心出版社,2009.1
ISBN978-7-80593-856-1

I. 原… II. ①原…②李… III. 推销—方法
IV. F713.3
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 172223 号

原一平给推销员的十一个忠告

出版发行: 同心出版社
地 址: 北京市东城区朝阳门南小街 6 号楼 303
邮 编: 100010
电 话: 发行部: (010) 65255876 65251756
印 刷: 北京建泰印刷有限公司
经 销: 各地新华书店
版 次: 2009 年 1 月第 1 版
2009 年 1 月第 2 次印刷
开 本: 787 × 1092 1/16
印 张: 15.5
字 数: 200 千字
定 价: 27.00 元

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载

前言

曾创下世界寿险推销最高纪录 20 年未被打破的“推销之神”原一平，以其精神的个人奋斗历程，向世人鲜明昭示：有志者，事竟成。他的成功的营销理念和实践已成为企业培训管理者、公关人员、寿险营销人员的生动教材。

在日本业界，原一平被称为“推销之神”，在他 36 岁时，就已经成为美国百万圆桌协会会员，与美国的推销大王乔·吉拉德共同闻名于世。然而，这位传奇式的人物却偏偏其貌不扬，他身高只有 1.45 米，被人称为是“矮冬瓜”，可是他却取得了一般人、甚至那些条件比他好得多的人都没法取得的成功。他的成功经验无疑是一笔宝贵的财富，值得所有的推销人员借鉴。

原一平 50 年的推销生涯，可以说是一连串的成功与挫折所构成的。他成功的背后，是用泪水和汗水写成的辛酸史。

我们可以看到的是，原一平的心中一直有一股永不服输的精神，“我不服输，永远不服输！”这样的精神一直在支持着他，鼓励着他，才使他度过一个又一个难关，最终达到成功的顶峰……

原一平的成功不是一个偶然，而是一个必然，因为他从来就相信自己是一伟大的人，独一无二的人。这样一份必胜的信念将他一步一步送上了成功之路。对于一般的推销员来说，原一平无疑是一个极好的榜样，如果想成为一个成功的人，那就要相信自己是一个成功的人。

原一平在本书中总结了他一生中积累的成功经验，如果你想成为一

原一平给推销员的十一个忠告

个成功的人，你完全可以从这本书里找到途径。原一平的十一个忠告是他推销人生的智慧结晶，覆盖了从心态、修养到与客户打交道、缔结方法等各方面的内容。对于推销人员来说，这些经验都是极有借鉴作用的。成功并不需要花很大的力气去摸索经验，有时候别人的经验可以成为你的一条捷径。

李 津

2008 年 12 月于北京

成为最棒推销员的十一个成功关键

目录

忠告一

积极自信的心态是你成功的起点

对于一个推销员来说，成功的信念和积极的心态比什么都重要，只有这样，你才能在困难中坚持，在坚持中成功。我的成功也是因为我永不服输，在困难面前从不低头。我相信我是最棒的，我是独一无二的。

- 一、信心——给自己加油鼓劲 / 003
- 二、信念——坚持就是胜利 / 007
- 三、意志——锲而不舍走向成功 / 011
- 四、乐观真诚——成功需要积极的人生观 / 016
- 五、工作观——你的事业底线 / 020

忠告二

注重自身修养，做一个有魅力的人

没有天生的推销员，就像没有天生的领导者一样，所有的成功都是后天的历练积累而成。矮了两公分，大度开阔的心胸可以让你形象高大；长得不太好，优雅风趣的谈吐可以让你充满魅力；说话不够煽动性，但和蔼亲切的微笑会为你赢得顾客的信任……

- 一、笑容——最有效的销售武器 / 027
- 二、谈吐——优雅的谈吐为你敲开客户之门 / 032
- 三、倾听——善用自己的耳朵 / 037
- 四、气度——让对方感到你的存在 / 040
- 五、手势——让魅力动起来 / 044
- 六、仪表——让客户一眼看上你 / 046
- 七、健康——健康的身体是成功的保证 / 048

忠告三

处处留心，客户无处不在

你身边经过的每一个人，你经历的每一个时刻，都有可能是你成功的契机。要抓住这处处存在的机会需要你的—双慧眼！机灵敏锐的思维，观察入微的洞察力是你的法

原一平给推销员的十一个忠告

宝。记住：做生活的有心人，处处留心，练就一双慧眼，别放走任何一个准客户！

- 一、敬业的态度——早起的鸟儿有虫吃 / 055
- 二、处处留心，客户无处不在 / 057
- 三、沥沙淘金——谁是有效的客户 / 061
- 四、巧借他山之石——市场咨询法 / 065
- 五、建立准客户卡 / 067

忠告四

主动出击，约访客户， 打开深锁的客户大门

主动地找到客户没有问题，可是你知道怎么样才能让客户对你感兴趣？只有真正调动起了客户的兴趣，你的交易才可能有希望继续下去，所以新鲜的见面方式、优雅的谈话技巧往往才是最关键的东西。

- 一、避过雷区——主动出击的技巧 / 075
- 二、电话约访——不可或缺的程序 / 081
- 三、发出“尊重”信号——完善你的开场白 / 084
- 四、慎重选定访问的时间 / 086
- 五、单刀直入——找对自己的准客户 / 089

忠告五

客户永远是推销员的财神， 他们的决定永远是正确的

客户是上帝，可是上帝也有缺点。有时候上帝的脾气古怪，有时候做事不可理喻，但他是上帝所以有这样的权利。你做的事情不是去埋怨上帝为什么这么不通人情，你需要做的是用自己的技巧去赢得上帝的欢心。

- 一、如何赢得客户的心 / 095
- 二、打破“冰层”——与难缠的客户共处 / 102
- 三、美妙的技巧——与客户打交道的艺术 / 110
- 四、建立客户的信任感 / 120

忠告六

成功是客户营造的， 捕捉时机敲定成交

在每一次推销中，成交才是你的终极目标，但你的成功要靠客户来营造，学会使用各种有效的技巧，捕捉每一次机会，缔结你的成功。

- 一、成交——你准备好了吗？ / 130
- 二、模式——屡试不爽的成交方法 / 135

忠告七

成功是从拒绝开始的

你要意识到，顾客的拒绝并不是真的拒绝你，他们对陌生事物都有一种本能的排斥。他们往往表现出强势的态度，这个时候你要表现得比他们还强势，只有这样你才能突破他们的心墙，绕过拒绝的陷阱。成功的推销员是从拒绝开始的。

- 一、调整自己——别被拒绝打倒 / 153
- 二、你为什么被拒绝 / 159
- 三、失败者总是抱怨，胜利者则会找出解决办法 / 162
- 四、克服对推销失败的恐惧 / 166

忠告八

售后服务是你下一次销售的开始

交易并不是结束在签订单的那一刻，客户购买你的产品并不仅仅是购买产品本身，还包括产品的使用及后继服务。所以不要把客户扔在一边，你的职责还没有完成，优秀的售后服务可以为你赢得更多的客户，一点点的付出往往会收到意想不到的效果。而且，应该以真诚的心面对客户，无论他对你来说是否有后继的利用价值，与人为善总是受人欣赏的。

- 一、优质服务——不可忽视的一点 / 173
- 二、关心——交易在，人情更在 / 176
- 三、说出你的感谢——为下一次推销铺路 / 180

忠告九

建立客户群，让客户为你介绍客户

单独的总是薄弱的，集体的总是强大的。找准一个中心客户，把零散的客户连成一张网，细心经营，那将是你取之不尽的客户源。你不断增加这种客户群，你的收入也会成倍增长。

- 一、管理艺术——整理好你的客户资源 / 187
- 二、“客户连锁超市”——让你的客户连成片 / 191
- 三、认识新朋友——开拓另一个客户群 / 193
- 四、抓住机会——认识尽量多的准客户 / 195

忠告十

拥有感恩的心， 把你的成功与家人分享

不要忽视家庭的力量。一个温馨的环境能让你一天的疲

原一平给推销员的十一个忠告

劳得到最大的放松，第二天你又能积极地投身到工作中去。但家庭也需要你的经营，有时候简单的几句关怀的话，一些亲密的动作，几个小礼物都会让你的家人幸福之致，他们就会给你更大的力量。

- 一、家庭——成功的强大支持 / 203
- 二、沟通——不要忽视自己的家人 / 206

忠告十一

终身学习，与积极上进、优秀的人为伍

认识更多比自己优秀的人，与更优秀的人在一起，你交友的层次决定你的成就。只有不断学习的人才能不断进步，才能从一个成功走向更大的成功。

- 一、认识自己——打败最大的敌人 / 216
- 二、学习——每天进步一点点 / 220
- 三、新习惯——中止你旧有的行为模式 / 222
- 四、借鉴——从你周围开始的进步 / 228
- 五、时间——海绵里挤出的成功 / 232

忠 告 一

积极自信的心态是你成功的起点

对于一个推销员来说，成功的信念和积极的心态比什么都重要，只有这样，你才能在困难中坚持，在坚持中成功。我的成功也是因为我永不服输，在困难面前从不低头。我相信我是最棒的，我是独一无二的。

原一平给推销员的十一个忠告

“成功的业务员永不停止，失败的业务员总是消极。”

希腊哲学家阿基米德曾经说过：“给我一个支点，我就可以撬动地球。”如果你面前有一个通往成功的阶梯，你是否敢于攀登呢？每一个渴望成功的人，都向往在神力的指引下顺利地达到顶峰。但是，你是一个具有成功潜质的人吗？你是否有足够的信心和勇气、足够的耐心和毅力来铸造你的成功呢？对一个创业者来说，最重要的是要刻苦地锻炼自己，建立起自信心和积极的心态，这是成功的基础。

一、信心——给自己加油鼓劲

作为一个期待成功的人，首先要具备良好的心态——即对自己充满信心，建立了自信心便是成功了一半。

有一个实例，可以让我们知道什么是自信心。

在自然界中，大黄蜂是一种十分有趣的昆虫。生物学家、物理学家、社会行为学家都曾对它做过研究。按照生物学的观点，昆虫之所以会飞，是因为其体态轻盈、翅膀宽大，可以很好地借用空气的作用。而大黄蜂似乎是个例外，大黄蜂的身躯笨重、翅膀短小，其身体的结构并不适合飞行。从流体力学的角度，大黄蜂也没有飞行的可能。一句话，单从表面上看，大黄蜂这种昆虫是根本不可能飞起来的。但是在大自然中，所有的大黄蜂都会飞，而且飞行速度一点不比它的同类差。原因何在？社会行为学家可以给出答案：那就是大黄蜂根本不懂“生物学”和“流体力学”。每一只成熟的大

忠告一

积极自信的心态是你成功的起点

原一平给推销员的十一个忠告

黄蜂都本能地知道，一定要飞起来觅食，否则就会饿死！这正是大黄蜂飞得那么好的奥秘。

我们可以从另一个角度来设想，如果一只大黄蜂接受了教育，学习了生物学和流体力学，从而知道了一个令它沮丧的事实：它的身体构造完全不适合于飞行。那么，这只满脑子想着“不可能”的大黄蜂还能够飞得起来吗？其实，生活中像这只受过教育的大黄蜂的人比比皆是，不是吗？我们在自己的成长过程中，在学习工作中，都或多或少地接受过“不可能”的暗示，你的家人、同伴或同事，会有意无意地给你灌输许多“不可能”的思想，你自己也会自然而然地认为许多事情对于你是不可能的。如果你希望成就一番事业，就要把头脑中的这些“不可能”完全抛开，你要坚定地对自己说，生命中是永远充满希望的，只要对自己有信心，努力地去工作，那么，一切都有可能。

建立自信心并不难，我们可以从“念头”谈起。

每个人在生活中都会产生各种各样的念头。或许你认为自己相貌英俊，“很吸引人”，如果你只是偶尔想想，那它还仅仅是个念头而已。这个念头是否能够能成为一个信念，还要看你对这个想法的相信程度。换句话说，如果你说“我的长相不怎么样”，那么这句话的意思就是，“我对自己的相貌没有什么信心”。

那么，“念头”怎样才能变为信念呢？在此我可以打个比方，“念头”就像是一张没有腿的桌子，一张桌子没有了桌腿，就不能称其为桌子。同样地，信念若没有了支撑，也就不能称之为信念，而只能算是个念头而已。如果你认为自己对别人很有吸引力，请问你的这种自信来自于何处？你有什么依据支持你的说法吗？如果有，那么它就是你信念的支撑，它使你敢于这么说。

或许你有很多这类的依据，但这些依据都必须归纳在“你有吸引

原一平给推销员的十一个忠告

力”这个念头之下，它才成为信念的支撑物，即支撑桌面的桌子腿。

你理解了我的这个比喻后，不妨思考一下你的信念是如何形成的，同时也要想想怎样去改变负面的信念。只要有了足够的支撑，即足够的依据，任何积极的信念都是可以建立起来的。

也许你可以通过身边的人对你的评价作佐证，帮助你竖立起自信心，旁人对你的积极评价是否能使你的生活过得更充实呢？答案是肯定的。因为一旦你意识到自己的优点，你的内心便会充满激情，做起事来也干劲十足，甚至不太费劲就出色地完成了艰巨复杂的任务。这是人类独有的“无中生有”的本领，即精神的作用。我们要想找到自信的依据并不难，甚至可以说自信的依据到处都是。我们用不着去费很多脑筋考虑这些依据是真的还是假的，把它当成是真的去接受就是了，积极的情绪可以产生积极的效果。同样，如果我们被消极的想法控制了，哪怕这些想法毫无根据，也会造成消极的影响。

既然我们可以运用想象的力量来推动自己向前追求，那么我们想象得越真实，仿佛它就是那样的，我们也就越容易走向成功。我拜访过的每一位有成就的人几乎都有这种能力，他们能给自己营造了一个自信的基础，因而总是信心十足地去做事，最终取得了在常人看来不可能的成绩。

平时，你可以对自己做一些积极的心理暗示，例如，你可以用饱满的情绪自言自语地说，“我很棒！”“我热爱自己的工作，我一定可以做好！”这个简单的方法往往可以产生意想不到的惊人效果。因为你不断重复的这些话，会自然而然地成为一种潜意识在你的心里扎下根来。

你会觉得更加自信，能更好地控制自己的生活。当你对自己的工作能力充满信心时，你就会期盼着下一次工作中的挑战。

你对自己重复这些话的次数越多，你也就越相信它们是真实的。

当你要说服自己你就是一个“最杰出的人士”时，你的行为、举止

忠告一

积极自信的心态是你成功的起点