

商谋子◎编著

做人

“推销之神”原一平成功心诀

ZUOREN
ZUOSHI
ZUOTUIXIAO

做事

推销的经验可以积累，推销的技巧也可以边做边学，而做事的信念，这些好品质的养成却不是一朝一夕就能达到的，而它们恰恰是推销员最宝贵的素质。本书不仅教给你原一平成功推销的经验，还能让你学到做人做事的大智慧。

做推销

推销是一项复杂的智慧活动，它绝非许多人认为的那样，只是耍嘴皮子、死缠烂打，而是需要高超的人际沟通能力和做人的技巧。

JEN ZUOSHI ZUOTUFENXIAO

做人·做事·做推销

做人·做事 做推销

商谋子 编著

JEN ZUOSHI ZUOTUFENXIAO

中国盲文出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做人做事做推销/商谋子编著. —北京: 中国盲文出版社,
2004.5

ISBN 7 - 5002 - 2014 - 6

I. 做… II. 商… III. 推销 - 基本知识
IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 036177 号

做人做事做推销

编 著: 商谋子

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83895214 83896965 65866926

印 刷: 北京普瑞德印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 880 × 1230 1/32

字 数: 300 千字

印 张: 13

版 次: 2004 年 7 月第 1 版 2004 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7 - 5002 - 2014 - 6/F·53

定 价: 24.80 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

前 言

在一个商界精英论坛会上，某大公司的一位销售经理说：“我之所以能有今天的成就，是因为我年轻时读到了日本推销大师原一平的故事。他是我职业生涯中永远的偶像。”这句话，说出了商界许多成功人士心中隐藏的秘密。

原一平在日本乃至世界推销业中，是一位响当当的人物。从事推销行业的人不知道原一平，就像做电脑的不知道比尔·盖茨、当兵的不知道拿破仑，可见其名气之大、影响之广。原一平的一生充满了传奇。他学历不高，身材矮小，其貌不扬，拥有“丑小鸭”的绰号。小时候，他被公认是一个不可救药的小无赖；27岁时仍过着缺衣少食的日子，甚至露宿街头；但是到了36岁那一年，他却一举夺得了全国保险推销业绩的冠军。此后15年间，他连续保持日本全国保险推销业绩的第一名。由于他的巨大成功，他被称为“20世纪最伟大的推销员”、“推销之神”、“推销天王”。

原一平通过推销改变了自己的命运，从一个流浪汉变成了亿万富翁，同时也赢得了社会的认可和世人的尊敬。他还致力于推动日本的推销事业，创办了“全日本寿险推销员协会”，出版了《推销员之道》、《撼动人心的推销术》两部著作，为推销员业务素质和社会地位的提高做出了巨大贡献。他的思想和

言行成为现代推销业的一笔宝贵财富，激励着成千上万做推销的人。

本书旨在总结原一平的推销智慧，介绍他最富创意的推销理念和推销方法。阅读本书，你会发现，推销绝非许多人认为的那样，只是耍嘴皮子、死缠烂打就可以；也不是经过简单的职业培训就能做得很好的。它是一项复杂的智力活动，需要高超的人际沟通能力和与此相关的技巧，以及做人做事的真诚和热情。

推销是与人打交道的工作。这个世界上惟一不能征服的山峰是人心，惟一不能穿越的河流是人性。但是，只要你摸透了人心，谙熟人性，你就能战胜任何艰难险阻，创造人间奇迹。这正是原一平推销智慧的精髓所在。

推销的经验可以积累，推销的技巧也可以边做边学，而做人的热情、做事的信念，这些好品质的养成却不是一朝一夕就能达到的，而它们恰恰是推销员最宝贵的素质。在你读完本书之后，会有一种拨云见日的感觉，从中你不仅可以学到原一平成功推销的经验，还能学到做人做事的大智慧。书中的道理将慢慢变成你的人生财富，将在你工作和人生的关键时刻发挥作用。

编者

目 录

第 一 章 以坚韧和热情投身事业

他把所有的苦难和艰辛都当作生活为了磨炼他而出的试题，把所有的机遇和成功都当作社会给予他的酬报。

成功推销员的五个特点	1
意志薄弱者难成大事	3
七种品格很重要	5
拥有更多失败的经验	9
战胜失败的方法	11
不要半途而废	13
坚信你是正确的	14
磨难是锻炼的好机会	18
精诚所至，金石为开	20
克服“推销低潮”	23
寻找一切机会学习	25

知识帮助你推销成功	27
提高工作和生活的热情	29
家庭是事业的支柱	31

第二章 充满亲和力的职业形象

“引人注目不仅仅是让别人注意你，而且意味着让别人记住你。”只要遵循下列方法去做，你就可以给人留下深刻而且良好的印象。

让形象充满活力	35
从里到外都要讲究	37
制造良好第一印象的方法	40
怎样着装才吸引人	45
让自己的眼神更温柔	47
如何使自己说话更迷人	50
原一平的 38 种笑	52
坐有坐相，站有站相	56
推销员举止的禁忌	58
设法让自己引人注目	60
访问准客户的技巧	62
自信是推销员不可缺少的气质	65
保险推销的三大要素	67
女性推销员的职业守则	69

第三章 在人海中广结“善缘”

要想结识许多人，你必须接触他们，而要想跟他们建立良好的关系，你要花更多的时间、精力。这样做是值得的。

与每个顾客都成为朋友	72
适时扩大交际范围	76
利用关系找关系	79
成为情报丰富的推销员	82
多结交比自己优秀的人	83
获得大老板的支持	86
与富人打交道的心态	88
结交名流对推销大有裨益	90
推销员如何与名人谈话	92
调查在拜访之前	94
一天拜访六个客户	96
建立自己的顾客群	99

第四章 攻无不克的推销说服术

说话的技巧是没有穷尽的，不断地揣摩，不断地加以运用，又不断地进行总结，这是推销员终生都不能放弃的必修课。

让舌头显才智	103
--------------	-----

浑身透着热乎劲儿·····	105
推销用语的四个要点·····	107
分清顾客的类型，看人说话·····	110
掌握主动权·····	113
谈话的三大技巧·····	116
信心百倍才能有问必答·····	120
选择与客户接近的话题·····	122
把客户最基本的需要变成购买力·····	123
改变用词啰嗦的技巧·····	126
学会与人交谈是一项基本功·····	129
如何与顾客轻松交谈·····	132
掌握更多的信息·····	133

第五章 机智灵活的推销策略

推销员不只是当个演说者，还要适时扮演听众的角色。惟有两者兼顾，才能成为一流的推销员。

推销前的五项准备工作·····	136
见什么人，说什么话·····	138
避免过分推销·····	140
把握客户的排斥心理·····	141
见机行事的九个秘诀·····	143
不要打断客户的谈话·····	146
不必告诉顾客太多的细节·····	150
了解顾客的需要·····	153

愿力量与你同在	154
如何对待傲慢的客户	157
争取获得接见也是一种推销	159

第六章 善于解读人心的奥秘

一位成功的推销员即便走在马路上，也会有意观察迎面而来的陌生人，试着判断他们的职业、爱好，所处境况的好坏。

如何打动客户的心	163
寻找共同的话题	165
要善于“察言观色”	166
磨炼精确的判断力	169
准确把握对方心态	170
如何提高观察能力	172
观察可见的信号	174
观察对方的表情	176
留心顾客的态度	178
注意顾客态度的突变	179
留意对方的逆反心理	180
利用女性的特点进行推销	182
不要给客户施加太大的压力	185

第七章 拉近心与心的距离

当一个初出道的推销员去会晤客户时，心里头总是记挂着生意的成败，以及自己的佣金。谈吐间，他的心意很容易被人看穿。

与陌生人一见如故·····	188
怎样争取不善交际的客户·····	191
推销中的倾听技巧·····	193
不能说的实话·····	196
真正懂得说话的人·····	197
沟通是接受的前提·····	200
不用花费自己的气力·····	203
推销的两个有效法则·····	206
怎样与自称专家的客户打交道·····	208
如何与客气的客户打交道·····	211
如何与情感脆弱的客户交往·····	214
如何与少言寡语的客户相处·····	216
签约之后轻松交谈·····	220
更进一步的参考·····	223

第八章 提供尽善尽美的服务

当你用长期优质的服务将客户团团包围时，就等于让你的竞争对手永远也别想踏进你客户的大门。

要保持一颗赤子之心	226
提供完美的服务	228
做一个诚实的推销员	231
推销员的十二大美德	234
许了诺言要守信	239
不讲信誉无以立足	240
态度上的接近技巧	242
热爱自己的商品	247
赢得别人的信任	248
怎样扩大生意量	251
售后服务：推销后的推销	254
留住顾客的十个秘诀	255
服务、服务、再服务	258

第九章 练就过硬的心理素质

千万不要低估自己，更不可任意高估别人，不论对方的气势多么旺盛。征服对方前，必须先征服自己内心的敌人。

自己改变自己	262
推销是勇敢者的职业	265
勇敢面向顾客	269
如何克服恐惧心理	271
利用自卑感转弱为强	274
你要是消极，没有人能让你积极起来	277

沉着冷静应对突发事件·····	280
保持镇定自若的态度·····	283
遭到拒绝如何圆场·····	285
不要轻言不求人·····	286

第十章 把温暖和快乐带给别人

必须微笑着面对客户，无论遇到什么艰难意外的情况，都不能流露，所有的失意和痛苦都要深深埋在心底。

没有叫做“客户”的人·····	290
注意听别人的名字·····	293
如何熟记顾客的姓名和面貌·····	295
恭维客户要找准穴位·····	298
成为语言赞美的行家·····	301
以笑的形式来表达豁达·····	312
把快乐带给别人·····	315
先做好熟人生意·····	317
礼轻情意重·····	319
一笔不可估量的财富·····	320

第十一章 推销员自我激励之道

别人代替不了你，你是世界上最成功的推销员，你的信心、勇气、想像力、持之以恒的耐心是你成功之源。

如何做一名成功的推销员·····	323
推销员失败的原因·····	326
十种重要素质·····	330
全力打造自己的招牌·····	335
不要怕最初的失败·····	338
保持清醒的头脑·····	341
积极发展自己的才干·····	343
自我激励使人振奋·····	346
将困难化整为零·····	347
保持旺盛的斗志·····	350
为了成功，效法成功者·····	352

第 十 二 章 每天都领先别人半步

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。

确定你的奋斗目标·····	355
养成从容不迫的习惯·····	358
克服推销行业的最大烦恼·····	360
养成时间意识·····	363
像钟表一样准时·····	365
过多的金钱如何处理·····	367
长时间工作是成功的秘诀·····	370
体力和精力是成功者的靠山·····	373

身体是一个人的无价之宝	375
热爱家庭但切勿迷恋	380
不断提高自身的素质	381
如何安排一天的推销工作	391

第一章

以坚韧和热情投身事业

他把所有的苦难和艰辛都当作生活为了磨炼他而出的试题，把所有的机遇和成功都当作社会给予他的酬报。

成功推销员的五个特点

成功的推销员是怎样的呢？日本推销大师原一平指出，他们往往是身材较为矮小，头发略秃，衣着并不名贵，但整齐和清洁，有点害羞而且又不擅言辞者。他们的外表，看起来较像一位初中的教员，容易和人亲近和被接受。所以，作为一个推销员，外表并不重要，重要的是内在条件。现分述如下：

1. 工作必须认真和勤奋

这个行业，表面上是风花雪月，整日流连于娱乐场所。但实际上是个非常用功的行业。贪图安逸和自由自在的人，绝不适合。因为推销员的娱乐，只是工作方法罢了，并非像一般人的享受。如果你每天都要和五六种不同的人饮茶、午饭、下午茶、晚餐以及晚上的业务应酬，从早到晚，起码要工作上十几

个小时不可。无论你心情如何，身体是如何的疲倦，也要挂起一丝微笑，去奉承及聆听一些你喜欢或讨厌的客人叙述，这种“专业性”的应酬还是娱乐吗？

2. 要自律

推销员也许终日出入娱乐场所，随时会染上一些不良的嗜好。一般成功人士，懂得自律，他们擅饮而不贪杯；对一些不可避免的应酬能做到“醉卧美人肩，醒握天下权”的地步；虽然到处游荡，但目的在找客人找机会。

3. 要有上进心

推销员一定要有目标，胸怀大志地去工作。有了目标之后，又要付出努力去争取成果。因为这世界上没有不劳而获的东西。同时，他们更要努力进修，因为科学、技术和产品，是日新月异的，稍为放松，便会落后。

4. 要有自信心

对自己的才能，应充满希望和自信心。同时，又要具备良好的健康和体力，心理状态又要平衡，切勿因挫折而颓丧。对于任何机会，努力争取而不放弃，对于困难，又要勇于面对而不逃避。

5. 要有斗志

推销员在心理上要具备三个基本的条件，第一是斗，第二是志，第三是斗志。

以上三种东西，是内在的、没有人可以教导的。只有自己从现实的世界里不断磨炼，才会有斗志。有了斗志之后，目标便可以逐渐地扩大，工作便自然积极和勤勉了。斗志这个条件，人人皆有，只不过是没有什么机会发挥。实际的斗志，便是小孩子学走路时候，屡跌屡起。

如果希望成为一名杰出的推销员，便要勇于接受困难的挑