



SHIJI
SHANG

ZUIWEIDADETUIXIAOYUANXUEXISHOUCE

想知道销售巨人的成长经历吗？

世界上 最伟大的推销员 学习手册

是战胜困难的自信；是永不放弃的坚持；是追逐成功的热情；是成功之后的努力……

★★★ 一切的因素汇聚成一句话：用心销售自然成功。★★★

王金阳◎编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

世界上 最伟大的推销员 学习手册

王金阳◎编著



 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

世界上最伟大的推销员学习手册 / 王金阳编著. —北京: 新世界出版社, 2011.10

ISBN 978-7-5104-2165-5

I . ①世… II . ①王… III . ①推销—手册 IV . ①F713.3-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 191183 号

世界上最伟大的推销员学习手册

作 者: 王金阳

责任编辑: 闫 红 郭海丽

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

网址: [http: //www.nwp.cn](http://www.nwp.cn)

[http: //www.newworld - press.com](http://www.newworld-press.com)

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 三河市华晨印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 670mm × 960mm 1/16

字数: 240 千字 印张: 15

版次: 2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

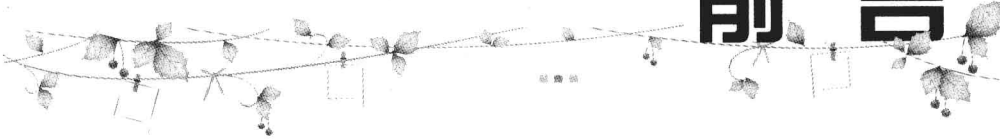
书号: ISBN 978-7-5104-2165-5

定价: 29.80 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



前言

有人说：做过销售的人，再做什么工作都会是最优秀的！

这几乎是对销售的不假思索的肯定。因为经历了销售，就像经历了生命的磨炼，失败、绝望、无助、困惑、打击、退缩、坚持、成功……所有的悲伤与快乐都在其中。但是经历了这一切，似乎就脱胎换骨了，明白了失败其实就是考验，成功的时候也要坦然，因为没有永远的成功，也没有永远的失败，只要坚持，就会成功。

《世界上最伟大的推销员学习手册》这本书囊括了成功者创业的点点滴滴，你会看到他们和你一样，都是平凡的人，例如：原一平曾经是个无可救药的小太保，柴田和子以前是个普通的家庭主妇，乔·吉拉德做过电炉装配工和住宅建筑承包商，汤姆·霍普金斯曾经是父亲眼中的失败者……但是他们究竟为什么创造了不平凡的事业？难道是他们遇到了常人无法比拟的机遇？

答案是否定的，他们同样是在种种的艰苦中被逼无奈走向销售之路的，甚至有些人对保险销售持以蔑视的态度。他们最终的成功似乎有着相同的原因：

——对成功的渴望：

家庭的贫穷让他们对成功充满了向往，出于摆脱贫困的责任感，他们

的内心充满了对成功的期望，而这种内心的渴望就是他们对工作充满激情的动力。

——对困难的坚持：

销售行业最大的特点就是接踵不断的困难，就像一条布满荆棘的路，只有踏过荆棘才能看到美好的曙光。但是并不是每个人面对困境都能坚持不懈。困境之中，可能没有衣食的保障；困境之中，自信几乎为零；困境之中，可能遭到他人的蔑视……这一切听起来似乎都是灭顶之灾，但是，他们走过来了，在艰苦中笑着对自己说：坚持，最终一定会战胜困难，将一切都完美地挽回。

——全心投入事业：

成功并不是终点，只要松懈，或许就是退步，就是失败。成功者面对成功时只会更加全心地投入自己的事业，不敢有半点懈怠。他们每天都有规律地生活着，依然坚持对自己的严格要求，就好像自己从来没有成功一样，就像以前一样努力。

——做人和销售：

成功者总是将做人与销售联系在一起。销售就是人与人之间的交往，不会做人，自然就不可能顺利地完成任务。

销售需要真诚地做人，没有真诚地为客户着想，哪能体现商品的价值，自然而然所推销的东西也就卖不出去。

销售需要做人的坚持，面对客户的拒绝，不要灰心丧气，因为任何人在不明白是怎么回事的情况下，都不会买你的产品。

.....

当然，销售工作与做人紧密相连，在销售中坚持做人的原则，自然就会取得成功。

总之，销售巨人的成功会带给你无数的启示，让你明白你与他之间是那么的相像，但是总是差那么一点点，或许差的那一点就是成功的关键！

目 录

第一章 推销之神——原一平	1
第一节 历经磨难的小个子	3
第二节 在进取中成长	6
第三节 寻找成功的方法	10
第四节 销售成功的案例与心得	17
第五节 销售经典名言	22
第二章 日本销售女神——柴田和子	25
第一节 一年收入三亿的业务员	27
第二节 成功的“作弊实践课”	31
第三节 柴田和子行销秘诀	33
第四节 充满激情的销售心得	38
第三章 全球销售第一——乔·吉拉德	41
第一节 “我”是最伟大的	43
第二节 信心产生更大的信心	45
第三节 把自己推销给别人	49
第四节 名片满天飞	54
第五节 乔·吉拉德的销售秘密	57

第四章 世界推销之王——汤姆·霍普金斯	59
第一节 父亲眼中的失败者	61
第二节 赢得客户的芳心	64
第三节 要赚更多钱就要去接触更多的人	67
第四节 准确把握销售的规则	70
第五章 推销巨人——安东尼·罗宾斯	73
第一节 成功前的经历	75
第二节 安东尼·罗宾斯的目标设定法	77
第三节 善于利用时间	79
第六章 传奇人物——陈安之	87
第一节 莽撞少年心高志大却碰壁	89
第二节 与安东尼·罗宾斯激情相遇	91
第三节 要做就做第一名	94
第四节 成败在于决心，付出才会杰出	97
第五节 推销名言与心得	99
第七章 成功学大师——博恩·崔西	101
第一节 给比尔·盖茨上课的成功学家	103
第二节 发展个人力量的要件	107
第三节 成功在于实践你的目标	113
第四节 博恩·崔西的14项心理定律	116

第八章 营销大师——克莱门特·斯通 119

- 第一节 做你害怕做的事情 121
- 第二节 寻找永不失败的成功定律 124
- 第三节 努力去做对的事情 128
- 第四节 销售感悟——让失败逆转 131

第九章 金牌推销大师——马里奥·欧霍文 135

- 第一节 胆怯是顺利签单的绊脚石 137
- 第二节 推销成功的重要因素 140
- 第三节 成为推销高手的秘诀 145
- 第四节 与客户沟通的技巧 148
- 第五节 促使客户自动签单 151

第十章 成功学之父——奥里森·马登 155

- 第一节 交融成功与失败的一生 157
- 第二节 个性是成功的一笔财富 161
- 第三节 优秀品质的吸引力 164
- 第四节 付出是没有存折的储蓄 167
- 第五节 奥里森·马登一生的经典理论 170

第十一章 最佳保险经纪人——雷蒙·A·施莱辛斯基 173

- 第一节 做一位优秀的听众 175
- 第二节 有针对性地提问 179

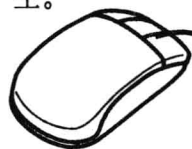
第三节	让客户给你5分钟	184
第四节	注意客户的肢体语言	187
第十二章	销售点子大王——齐格·齐格勒	191
第一节	只是还没有走得够远	193
第二节	金额细分法	196
第三节	聊聊自己的私事	201
第四节	上门推销的技巧	204
第五节	暗示的力量	208
第十三章	顶级营销大师——戴维·考珀	213
第一节	不一样的思考造就不一样的成就	215
第二节	第一笔保险交易	217
第三节	永远保持热情	219
第四节	人生就像夜间驾车	221

第一章 推销之神

——原一平



原一平在日本寿险业是一个大名鼎鼎的人物。在日本近百万的寿险从业人员中，没有一个人不认识原一平。他经历了从被邻里乡亲公认的无药可救的小瘪三，到后来的日本保险业连续15年全国业绩第一的“推销之神”的大落大起。在他最穷困潦倒的时候，坐公车对他来说都是一种奢侈，然而，最后，他终于凭借自己坚持不懈的努力，成就了自己辉煌的事业。可以这样说，他的一生是传奇的一生。



第一节 历经磨难的小个子

1904年，在日本长野县，原一平出生了。他的家境富裕，父亲德高望重又热心公务，所以在村里担任很多的职位，为村民排忧解难，受到人们的尊敬。

原一平是家中最小的孩子，从小长得矮矮胖胖的，特别受父母亲的宠爱。也许是娇生惯养的缘故，原一平小时候调皮捣蛋的事没少做，对读书一点也不感兴趣，最喜欢调皮闹事，捉弄别人，并且常常与村里的小孩吵架、打斗。在老师教育他的时候，他竟然拿小刀刺伤了老师，父母对他实在是没有办法了。

23岁那年，原一平离开家乡，到东京去闯自己的天下。他的第一份工作就是做推销，但不幸的是碰上了一个骗子，卷走了他的保证金和会费以后就跑了。所以，原一平陷入了困境。

对于无所事事的原一平来说，1930年3月27日是个很特殊的日子。27岁的他拿着自己的简历，走入了明治保险公司的招聘现场，一位刚从美国归来，并且研究推销术的资深专家担任主考官，他瞟了一眼面前这个身高仅有145厘米，体重50公斤的“家伙”，抛出一句硬邦邦的话：“你不能胜任。”

原一平蒙住了，好半天才回过神来，磕磕巴巴地问：“何……以见得？”



主考官蔑视地说：“老实对你说吧，推销保险非常困难，你根本就不是干这个的材料。”

原一平被激怒了，他抬起头问道：“请问进入贵公司，究竟要达到什么样的标准？”

“每人每月10000元。”

“每个人都能完成这个数字？”

“当然了。”

原一平不服输的劲头上来了，他赌气地说：“既然如此，我也能做到10000元。”

主考官瞥了原一平一眼，发出一阵不屑的冷笑。

原一平以初生牛犊不畏虎的豪气许下了每月推销10000元的诺言，但还是未得到主考官的认可，勉强让他当了一名“见习推销员”。没有办公桌，没有薪水，还常被老推销员当“听差”使唤。在他成为推销员后，一连七个月他都没开张，理所当然也就拿不到分文的薪水。为了省钱，他只好上班不坐电车，中午不吃饭，晚上睡在公园的长凳上。

但是，这一切都没有使原一平退缩。他把应聘那天的屈辱，看作一条无形的鞭子，不断“抽打”自己。他整日奔波，拼命工作，没有丝毫的松懈。他经常对着镜子，大声对自己喊：“全世界独一无二的原一平，有超人的毅力和旺盛的斗志，所有的落魄都是暂时的，我一定要成功，我一定会成功！”他明白，此时的他已不再是单纯地推销保险，他是在推销自己。他要向世人证明：“我是干推销的料。”

他依旧保持精神抖擞，每天清晨5点起床，从“家”徒步上班。一路上，他不断微笑着和擦肩而过的行人打招呼。有一位绅士经常看到他这副快乐的样子，受到感染，便邀请他共进早餐，虽然他饿得要死，但还是委婉地拒绝了。当得知他是保险公司的推销员时，绅士便说：“既然你不赏脸和我吃顿饭，我就投你的保好啦！”于是他终于签下了生命中的第一张

保单。更令他吃惊的是，那位绅士是一家大酒店的老板，后来帮他介绍了不少业务。

从这一天开始，一切的厄运消失了，原一平的工作业绩开始直线上升。在年底统计时，他在9个月内共实现了16.8万日元的业绩，远远超过了当时的许诺。公司同事顿时对他刮目相看，这时的成功让原一平泪流满面，他对自己说：“原一平，你干得好，你这个不吃中午饭，不坐公车，晚上住在公园的穷小子，干得好！”



第二节 在进取中成长

1936年，原一平的销售业绩已经是名列公司第一，然而他却并不满足于现状，依然狂热地工作。他构想了一个大胆而又突破性的推销计划，然后找到保险公司的董事长串田万藏，要了一份介绍日本大企业高层次人员的“推荐函”，他想大幅度、高层次地推销保险业务。

串田先生身兼数职，作为明治保险公司董事长的同时，他还是三菱银行的总裁、三菱总公司的理事长，是整个三菱财团货真价实的“拍板”领导。通过他的帮助，原一平的保险业务不仅可以打入三菱的所有组织，并且还能打入与三菱相关的最具代表性的所有大企业。

然而，原一平并不知道保险公司早有一个被严格遵守的约定：凡从三菱来明治工作的高级职员，绝对不介绍保险客户，这理所当然地包括董事长串田。

原一平为他的突发构想坐立不安，他发誓要实现自己的推销计划。他信心十足地推开了公司负责推销业务的常务董事阿部先生的门，请求他代向串田董事长要一份“推荐函”。

阿部听完了原一平的计划，沉默地瞪着原一平不说话，沉默许久，阿部才慢慢地说出了公司的约定，回绝了原一平的请求。原一平却不肯认输，问道：“常务董事，我能不能自己去找董事长，当面提出请求？”阿

部的眼睛瞪得圆圆的，一段时间的沉默之后，说了下面一句话：“可以试试吧。”刚说完，就用一种极不自然的笑容打发原一平出了办公室。

没过多久，原一平终于等到了梦寐以求的约见通知，他满怀信心地来到三菱财团总部，层层关卡，漫长的等待已经把原一平刚开始的激情耗去大半。他疲惫地倒在沙发上，竟然在不知不觉中睡着了。不知过了多长时间，原一平感觉有人在拍自己的肩膀，他猛然醒来，非常尴尬地面对着董事长。

串田非常生气，大声说道：“找我什么事？”头脑还未清醒过来的原一平脑子一片空白，想好的一番说辞也被吓得说不出来，过了一会儿才断断续续地讲了自己的推销计划，刚说：“我想请您介绍……”就被串田打断了：“什么？你以为我会介绍保险这玩意？”

原一平来之前就想到过请求会被拒绝，并且还准备了一套辩驳的话，但万万没有想到串田会轻蔑地把保险业务说成“这玩意儿”。他愤怒了，大声吼道：“你这混账的家伙。”接着又向前跨了一步，串田惊奇地后退一步。“你刚才说‘保险这玩意儿’，是吗？公司不是一向教育我们说：‘保险是正当事’吗？你还是公司的董事长吗？我这就回公司去，向全体同事传播你说的话。”原一平说完转身就走。

一个无名的小职员竟这样没有礼貌地顶撞、呵斥高高在上的董事长，这使串田非常愤怒，但他对小职员话中“等着瞧”的潜台词又不能不认真地思索。

原一平走出三菱大厦，心里无法平静，他为自己的计划被拒绝而气恼，然而更多的是失望。他失望地回到保险公司，向阿部汇报了事情的经过，刚要提出辞职，电话铃响了，原来是串田打来的，他告诉阿部刚才原一平对自己恶语相加，他虽然非常生气，但原一平走后他再三思考，觉得他的话还是有道理的。串田接着说：“保险公司以前的规定的确有偏差，原一平的计划是对的，我们也是保险公司的高级职员，理应为公司贡献一份力量帮助扩展业务。我们



还是参加保险吧。”串田放下电话之后，马上召开了临时的董事会。通过会议做出如下决定：凡三菱的有关企业必须把全部退休金投入明治公司，作为保险金。

原一平的顶撞痛斥换来的不仅是董事长的敬服，还获得了董事长日后充满善意的全面支持，他一点点地实现了自己的宏伟目标：3年内创下了全日本第一的推销纪录，到43岁后连续15年保持全国推销冠军，连续17年推销额达百万美元。

1962年，他被日本政府特别授予“四等旭日小绶勋章”。获得这种荣誉的人在日本那真是凤毛麟角，连时任日本总理大臣的福田赳夫也只有羡慕的份，曾当众感叹道：“身为总理大臣的我，只得过五等旭日小绶勋章。”

1964年，为表彰原一平在推销业做出的成就，世界权威机构美国国际协会给他颁发了全球推销员最高荣誉——学院奖，同时他还是明治保险的终身理事，业内的最高顾问。

原一平真正功成名就了！

虽然原一平已经功成名就，但是他却一点也不愿意停下来，还想继续工作，他的太太埋怨说：“现在的储蓄已经够我们终生享用，何必再每日这样辛苦地工作呢？”

原一平却不赞同地回答：“这不是有没有饭吃的问题，而是我心中有一团火在燃烧着，这一团永不服输的火在身体内作怪的缘故。”

原一平用自己一生的实践书写了“作为一个伟大的推销员、一个优秀的推销员”应该具有的技巧。他想要把这些技巧告诉每一个普通人，以及每一个想要走向成功的人。因此，他在全球各地开展了连续不断的演讲，不断地推广自己的思想。同时，他还定期举行“原一平批评会”，坚持了6年，不断地听取大家的意见，从而做到“检讨自我，改进自我”的目的。

原一平每星期都会去日本著名的寺庙听吉田胜逞、伊藤道海法师讲