

你的最后一本推销书

# 快速推销全书

HARAIPEI

王永军 编著

# 原一平

▶▶▶▶ 海量实际案例    大量快速技巧  
▶▶▶▶ 详细成功细节    让销售不再难



如果你学习过**原一平**的推销全书，你或许已经是**千万身价**的推销员了！  
你知道你在慢慢失去自己的财富吗？  
你知道你的潜能正在随风而逝吗？  
如果你不想，请跟**原一平**来，**你也会成为亿万富翁**。



地震出版社

你的最后一本推销书

# 快速推销全书

HARAIPEI

王永军 编著

# 原一平

▼▼▼▼ 海量实际案例    大量快速技巧  
▼▼▼▼ 详细成功细节    让销售不再难



如果你学习过**原一平**的推销术，你一定是**千万身价**的推销员了！

你知道你在慢慢失去自己的财富吗？

你知道你的潜能正在随风而逝吗？

如果你不想，请跟原一平来，**你也会成为亿万富翁。**

## 图书在版编目 (CIP) 数据

原一平快速推销全书/王永军编著. —北京:

地震出版社, 2011. 5

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3861 - 4

I . ①原… II . ①王… III . ①人寿保除 - 推销 - 经验  
- 日本 IV . ①F843. 136. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 042315 号

地震版 XM2188

## 原一平快速推销全书

王永军 编著

责任编辑: 赵月华

责任校对: 庞亚萍 凌樱

---

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路9号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68721982

传真: 68455221

E-mail: seis@mailbox.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京欣睿虹彩印刷有限公司



---

版 (印) 次: 2011 年 6 月第一版 2011 年 6 月第一次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 360 千字

印张: 25

书号: ISBN 978 - 7 - 5028 - 3861 - 4/F (4502)

定价: 39.80 元

版权所有 翻版必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

## “神”的成功，可以复制

在日本，对于销售人员来说，你可以不知道自己公司总经理的名字，却不能不知道原一平，他被业界称为“世界上最伟大的推销员”、“推销天王”！在36岁那一年，他就已经成为了美国百万圆桌协会会员，还创下了世界寿险推销的最高纪录，并且连续20年都保持着这个记录。在世人的眼中，原一平50年的推销生涯就是一个“神话”！

当“销售之神”原一平的大名响彻世界时，那些曾经取笑他为“丑小鸭”、“矮冬瓜”的人们一片哗然，与此同时，日本沸腾了！世人也震惊了！然而，在众人惊羡的目光面前，唯有原一平才知道自己背后的酸甜苦辣，要知道，对于一个其貌不扬，身高只有1.45米的销售员而言，成功要比想象中的更加艰难，但原一平却用自己的经历，向世人讲述了一段精彩的传奇故事！

不可否认，原一平创造了一个“神”的奇迹，然而，他的成功并非不可复制，并且他的经验与技巧，无疑已经成为一笔宝贵的财富，值得所有从事销售行业的人学习与借鉴，只要能吸取他的经验，以及掌握他的销售技巧，那么，若干年后，我们亦可以成为世人口中的那个“神”！如果你也想像原一平一样，在销售界闯出自己的一片天地，那么，这本书便能助你早日实现理想！

本书将“销售之神”原一平的销售历程，分成了激励篇、成长篇、蜕变篇三个部分，以不同时期的不同技巧需求，为大家详细诠释正确的销售方案。并且，书中还针对不同阶段的每个细节，来传授读者最简单实用的销售技巧，进而打造出自己独特的职业优势。不仅如此，本书还结合了大量的实例，让读者更加清晰地理解书中的含义，以达到事半功倍的目的！

请谨记，“神”的成功可以复制，只需从阅读本书开始！

# 目 录

## CONTENTS

### 激励篇

#### 永不服输，帝王将相，宁有种乎

##### 第一章 信心：先相信自己，别人才会相信你 / 3

- 万事开头难，就从自信始 / 3
- 相信自己，自信成就人生 / 6
- 必胜的信念，成功的前提 / 9
- 不卑不亢，自信有分寸 / 11
- 奋斗要有目标，坚持就是胜利 / 13
- 顽强的斗志，卓越的关键 / 16
- 积极的自我评价，助推成长 / 18
- 自满自傲，自信的大敌 / 22
- 毫不退缩，推销成功的秘诀 / 25
- 推销有计划，饱尝成功喜悦 / 28
- 树立自信，成功的先决条件 / 30

##### 第二章 恒心：天下无难事，只怕有心人 / 33

- 持之以恒，成就骄人业绩 / 33
- 乐观不懈，终能成功 / 36
- 沥沙淘金，有效确认准客户 / 39
- 挫折像弹簧，你弱它就强 / 42
- 处处留心，客户无处不在 / 45
- 贤妻相助，如虎添翼 / 51
- 不破不立，新习惯带来飞跃 / 55
- 兔子要吃窝边草 / 58

# 目 录

## CONTENTS

外部资源，发掘客户第二战场 / 60

积极主动，努力培养潜在客户 / 64

知己知彼，打有准备之仗 / 68

### 第三章 野心：帝王将相，宁有种乎 / 73

改造自己，培养超凡魅力 / 73

直冲访问，原则就是技巧 / 80

榜样力量最伟大，照着葫芦画成瓢 / 83

成功无捷径，时间利用是关键 / 86

永不自满，请人调查自己 / 89

弥补不足，“小老婆”帮忙 / 91

目标催生力量，梦想成就伟大 / 94

嫉恶如仇，无所畏惧 / 99

避免自我设限，创新客户市场 / 102

自费投资推销，百闻不如一见 / 105

建立准客户的详细档案 / 108

## 成长篇

### 成功一定有技巧，邻家有“神”初长成

#### 第四章 有效沟通，说服是成功的第一步 / 115

主动出击，约见客户并不难 / 115

避免指责，保全客户面子 / 120

找对准客户，单刀直入 / 123

打动客户，表达很关键 / 125

巧妙询问，柔性推销 / 128

让客户信服，推销水到渠成	/ 132
寻找共同话题，打破冷场绝招	/ 134
旁敲侧击，突破心防	/ 136
乘胜追击，挖掘需求	/ 138
不“鸣”则已，一“鸣”惊人	/ 142
学会闭嘴，善于倾听	/ 144
接近客户，两分钟决定命运	/ 150
简洁新奇，开场白决定全局	/ 153
真心赞美，巧妙恭维	/ 156
电话预约，成功须靠技巧	/ 161
巧问中隐藏推销	/ 166
爽朗幽默，促销的润滑剂	/ 171
因人而异，慎选访问时间	/ 174

## 第五章 点燃激情，用热情战胜顾客 / 177

请将不如激将，激发冲动速成交	/ 177
巧用比喻，化腐朽为神奇	/ 180
获得接见，推销第一步	/ 184
非常尴尬非常用，坏事也能变好事	/ 187
知过马上改，顺手拿订单	/ 189
指责客户，推销的毒药	/ 191
行为有条理，细节定成败	/ 194
态度决定第一印象	/ 196
为客户长远打算，找出客户真正需求	/ 198
以诚动人，水到渠成	/ 202
潜在风险，真正需求	/ 206
深入了解客户，做客户的银行家	/ 210
说明为什么，不教怎样做	/ 215

# 目 录

## CONTENTS

# 目 录

## CONTENTS

时机和地点，天时和地利 / 221

找到共同话题，掌握主动权 / 225

### 第六章 创新思维，登上另一个高峰 / 229

让客户决定，与客户建立友谊 / 229

“一来就走”，战胜傲慢自大 / 232

烟幕战术，欲擒故纵 / 234

促成妙招，事半功倍 / 236

拉近关系不纠缠，干脆利索最有效 / 240

让客户先笑，然后一起笑 / 242

过分推销，过犹不及 / 246

临近签约，镇定自若 / 249

情感，推销的润滑剂 / 251

换位思考，站在客户的立场 / 254

危机意识是核弹，激发购买快需求 / 258

让客户的“需要”无中生有 / 262

灵活运用“以二择一”术 / 267

技巧再访，让客户更易接受 / 270

## 蜕变篇

### 从“丑小鸭”到“白天鹅”

### 第七章 广聚人脉，将销售进行到底 / 275

笑容是最有效的销售武器 / 275

言行仪表出众，推销的通行证 / 281

抓住机会，尽量多认识准客户 / 285



- 准客户翻番，收入才能加倍 / 287
- 客户转介绍，引发“滚雪球”效应 / 289
- “客户连锁超市”，让客户连成片 / 293
- 家庭，成功的强大支持 / 296
- 与家人保持沟通，成功与家人分享 / 298
- 客户说啥就是啥，不与客户争辩 / 300
- 自我控制，不为情绪左右 / 302
- 不卑不亢要平等，对等关系赢客户 / 304
- 学会请客户开门 / 307
- 摒弃歧视，客户人人平等 / 311

## 第八章 读懂“拒绝”，死单也能做活 / 316

- 成功从被拒绝开始 / 316
- “因小失大”推理式成交技巧 / 318
- 先有异议，再有兴趣 / 320
- 如何应对客户的犹豫 / 324
- 如何瓦解客户的拒绝 / 327
- 推销被拒，避免不了 / 330
- 克服第一步的恐惧 / 335
- 察言观色，读懂拒绝 / 341
- 先有心理准备，才能决不气馁 / 349
- 首先尊重客户的拒绝 / 354
- 以诚相待，化解固执者心结 / 357
- 先诱之以利，再晓之以理 / 360

## 第九章 真正的服务，应从售后开始 / 365

- 客户就是上帝，服务决定业绩 / 365
- 售后服务有原则可循 / 367

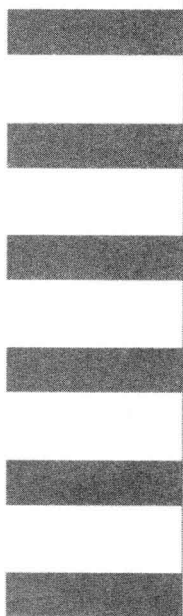
# 目 录

# CONTENTS

# 目 录

## CONTENTS

- 服务不到位，煮熟的鸭子也会飞 / 372
- 优质服务，下次销售的开始 / 376
- 遭遇投诉的应对技巧 / 379
- 切忌“喜新厌旧”，老顾客是最好的顾客 / 383
- 高质售后服务，赢得更多客户 / 387





# 激励篇

## 永不服输，帝王将相，宁有种乎

**众**所周知，原一平是一个身材矮小、其貌不扬的男人。刚进入销售这个行业时，人们给他取了一个绰号——“丑小鸭”，并认为他不是干销售的材料。然而，众人的讥笑，不但没有让原一平心灰意冷，反而激发了他征服销售这个行业的欲望。终于，在不断的自我激励之下，他向所有人证明了“我是干销售的材料！”由此可见，作为一名销售员，必须具备战胜一切的信念！

成功者的经历表明，没有天生的成功者！  
帝王将相，宁有种乎？





## 第一章 信心：先相信自己，别人才会相信你 >>>>>>>>>>



# 第一章 信心： 先相信自己，别人才会相信你

原一平

快速

推销

全书

### ④ 万事开头难，就从自信始

相信大多数身材矮小、其貌不扬的人，多多少少都会有一点自卑的心理，然而身高仅有145厘米，体重只有50公斤的原一平，却拥有超出常人的自信心。当他踏进销售这个行业时，人们取笑他是一只“丑小鸭”，并看死了他不是干销售的材料。也许，面对如此的遭遇，很多人都会因自卑而放弃，但胸有成竹的原一平，却坚定地选择了迎接挑战！

现在，就来看看原一平是如何用自信来迎接挑战的吧！

23岁那年，原一平离开家乡，来到了繁华的东京，开始了自己的人生之旅。他做的第一份工作就是推销。然而，他的运气并不好，碰上了一个江湖骗子。卷走了他的保证金与会费之后，骗子便消失得无影无踪



原  
一  
平

快  
速

推  
销

金  
书

1930年3月27日，对于原一平而言，这是一个与众不同的日子。

这一天晴朗无云，27岁的原一平，揣着自己的简历，踏进了明治保险公司的招聘现场。担任主考官的，是一位刚从美国学习推销术归来的资深专家，只见他高傲地抬起了头，瞟了一眼面前这个身高只有145厘米，体重50公斤的“家伙”，随后，硬邦邦地抛出一句话：“你回去吧，这份工作你不能胜任。”

面对如此情景，原一平显得有点不知所措，为什么还没有交谈，就判定我无法胜任这项工作呢？为了解除疑虑，他结结巴巴地问：“何……以见得？”

这时，主考官轻蔑地说：“实话告诉你吧，推销保险是一项非常困难的工作，一看你就知道根本不是干这个的料！”

原一平呆住了，他知道这都是自己的外貌惹的祸。然而，自信满满的他却并没有打算放弃，于是，他继续追问：“请问进入贵公司，需要达到什么样的标准？”

“很简单，只要每人每月的销售额达到10 000元。”

“那么，每个人都能完成这个数字吗？”

“当然了。”

原一平一听，便自信地说：“既然这样，那么我也能达到这个销售额。”

考官们都看了原一平一眼，并发出一阵冷笑。

面对考官的轻视，原一平自信地许下了诺言。然而，这并没有得到主考官的青睐，最后，他也只是勉强当了一名“见习推销员”，不仅没有办公桌，而且没有薪水。除此之外，刚刚进入公司的他，还常常被老推销员们当“奴隶”使唤。面对这些不公平的对待，他没有埋怨，而是更加努力地去推销保险。

中午也不吃饭，饿了就以水充饥；晚上没有地方睡，就睡在公园的长凳上。然而，当他面对这些苦难时，却依然相信自己能成功，并精神抖擞地迎接每一天的朝阳。

每天清晨，原一平5点起床，并从公园徒步走到公司，但在这一路上，他会始终保持自己的微笑，不断与擦肩而过的行人打招呼。久而久之，很多人都被他乐观的精神所感染，成为了点头之交的朋友，而这更加坚定了他的信心，始终相信自己不久就能签下保单。

事实也正如原一平所希望的那样，有一位经常清晨逛公园的绅士，被他这副快乐的样子感动了，并想邀请他一起共进早餐，尽管他当时已经非常饥饿，但是却非常委婉地拒绝了这次邀请，因为他相信马上自己就能领工资了。这使得绅士更受感动，当得知他是保险公司的推销员时，便对他说：“既然你不赏脸与我吃顿饭，那我向你投保好啦！”

就这样，原一平签下了生命中的第一张保单。

相信这个世界上，类似于原一平外貌的人并不罕见，如果他们一味地沉浸在自己的自卑中，那么这一生都不可能成功。生活，需要一种正确的态度，而自信则是人格的温度控制器，它的好坏直接影响着人生的喜与乐。因此，作为销售员的我们，首先必须学会认识自己，发现自己并战胜自己。因为只有自己，才能改写自己的命运；只有自信，才是你迈向成功的最佳跳板！

不仅如此，自信也是我们在认清现状后所保持的一种激昂斗志。

古往今来，任何成就大事者，都与自信有着密不可分的关系，而失败者之所以失败，并不是因为无能，而是因为缺乏自信。自信，是销售员必备的一种品质，因为它能将不可能变成可能，将可能变为现实，而不自信，则会使可能变成不可能，使不可能变成毫无希望。销售员必须谨记：一个具有强烈自信心的人，整个世界都会为他让路！

上帝是公平的，它在向你关闭一扇门时，一定会向你敞开另一扇窗。

原一平

快速

推销

全

书



## 销售圣经

原一平

快速

推销

全书

自信是通向成功的必要条件。一个没有自信的人，就像一只没有翅膀的鸟，一台没有马达的机器。对于销售员来说，相信自己能行，便能够攻无不克；而不相信自己的人，将会失去一切机遇。如果自信是火，便能点燃每一个人奋斗的火炬；如果自信是灯，就能照亮每一个人前进的方向。在坎坷的销售之路上，每一个人都应该挺起胸膛，树立自己的信心，去迎接挑战，去夺取胜利！

### ▶ 相信自己，自信成就人生

自信是成功的基础。一个人如果对自己的形象、能力、品质、职业等妄自菲薄，或总是拿自己的弱点同别人的强处相比，很自然地就会觉得自己处处矮人一头，自惭形秽的心理就会不可避免地萌生，很可能就会导致悲观失望，不思进取，甚至自甘沉沦，万劫不复。

原一平说，推销员首先应该充满自信：我们要对自己服务的企业充满自信，对我们的产品充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。自己是将优质的产品推荐给我们的消费者，从而去满足他们的需求，我们的一切活动都是有价值的。

很多销售人员自己都不相信自己所推销的产品，又如何能奢望去说服别人呢？正是由于很多销售人员不相信自己的能力，不相信自己的产品，所以在客户的门外犹豫了很久都不敢敲开客户的门。

如果你充满了自信，就会充满一往无前的干劲，会觉得这些事情是自己可以完成的，也是自己必须完成的。

推销大师博恩·崔西在从事推销工作之前是一名工程师，工作轻松而且报酬很高，许多人都非常羡慕他的职业。后来他作了一个令周围人



大跌眼镜的举动，就是辞去令人羡慕的工程师工作，选择做一名微不足道的推销员。

“你是不是疯了，为什么让自己来个180度的转变？”这是博恩·崔西辞去工程师工作后朋友问他最多的问题。

任何关乎人生的抉择，从来都不会很容易，博恩·崔西当时同样经受过这种犹豫的折磨。即便时至今日，许多亲密的朋友和熟悉他的人，还是不明白他为什么要冒险换掉工作。其实，在博恩自己看来，没有什么特别的理由，如果非得找一个的话，那他唯一的动机就是“钱”，他想赚更多的钱。

当时，博恩·崔西有一位朋友在推销行业做得非常成功，收入要高出他许多，而且还在不断地成倍增长，这让博恩·崔西既妒忌又羡慕。为了摆脱这种不平的心理，他决定也去做推销工作。

他对自己说：“改变工作对我也没有什么损失，为什么不试一试？说不定就能成功。即使失败了，也还可以干我的工程师啊！”在经过长时间思考后，他决定放弃当时舒适的工作，做一名推销员。

毫不意外，在转变工作生涯的头一年，他遭遇了前所未有的挫败。因为那时人们普遍对推销员有一种排斥心理，刚入行的新手根本不知道该如何化解客户的排斥情绪。

有一次，他向一位客户推销。尽管这位客户是一位朋友介绍的，但当他们交谈的时候，他仍然能感受到对方那种排斥心理，当时的场面是多么让人尴尬啊，他简直不知道是该继续谈话还是该马上离开。

后来他在推销心理方面有了很多心得，工作能力也有了很大提高。每当遇到困难想退缩时，他就这样对自己说：“博恩，你真的很差劲吗？你看看，别人能在这里赢得精彩，你为什么不能？！”

后来，他很偶然地发现了自己挫败的根源——羞于承认自己推销员的身份。认识到这个问题后，他下决心改变自己。每天他都充满自信地去拜访客户，并坦诚地告诉人们他是一名推销员，是来展示他们可能需

原  
一  
平

快

速

推

销

全

书