

世界
C 财富精英/成功之路
HENG GONG ZHI LU

齐藤竹之助

成功捷径

宗 龙/编译



如何刺激顾客的购买欲
促使客户成交的5种策略
控制会谈的3个基本阶段
抓住洽谈的第一时间
提高推销效率的20种方法

世界顶尖推销员的实战法则

推销之王

西北大学出版社

世界财富精英成功之路

推销
之王

齐藤竹之助

成功捷径



编译 宗龙

西北大学出版社

中国·西安

图书在版编目(CIP)数据

推销之王:齐藤竹之助成功捷径/宗龙/编译. - 西安:西北大学出版社,2002.6

ISBN 7-5604-1681-0

I. 推… II. 宗… III. ①齐藤竹之助-生平事迹②推销-经验-日本 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 031243 号

推销之王——齐藤竹之助成功捷径

宗 龙 编译

西北大学出版社出版发行

(西北大学校内 邮编:710069 电话:8302590)

新华书店经销 郑州文华印刷厂印刷

880 毫米×1230 毫米 1/32 开本 13.5 印张 355 千字

2002 年 6 月第 1 版 2002 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 7-5604-1681-0/F·225 定价:26.00 元

前 言

这是一本介绍世界“推销之王”齐藤竹之助推销谋略与智慧的书。齐藤竹之助 1952 年进入日本朝日生命保险公司，从事推销寿险工作，凭借独到的推销谋略与技巧，仅 7 年就创下了日本最高销售记录，成为日本首席推销员。1963 年成为美国 MDRT 协会的会员，后来作为亚洲惟一的代表，被该会认定为终生会员。那么，齐藤竹之助的迅速成功有什么捷径？其推销谋略与技巧我们能否学到和借鉴？这正是《推销之王——齐藤竹之助成功捷径》一书要告诉读者的。

本书从齐藤竹之助独有的人格魅力，推销的成功理念，不凡的推销技巧等诸方面，全方位系统地介绍了他的推销谋略；介绍了他作为一代推销大师，在创意、谈判等方面的精绝之思；在展示其走过的成功之路的同时，其成功秘诀的现身说法，会让读者受到“开窍”般的教益和启发。

本书认为，知识经济浪潮冲击下的社会，正在发生着翻天覆地的变化。在这种大的变革中，无论人们从事何种行业，要想成功成为“人上人”，必须要有异于常人的“点金之术”，而这些就是从事经营的谋略和智慧。齐藤竹之助的推销谋略，是全球推销谈判的金科玉律，是他成功的制胜法宝，同时也是人们苦苦求索的推销“圣经”。作为本书的“重头戏”，书中对这部分内容作了精深挖掘，全面铺陈。读者通过阅读本书，不仅可以领略到

这位推销大师的卓越风范，更能从中学到他精绝的经营谋略。从而把握住属于自己的机会，找到通向成功的捷径。

本书在编排上，有以下几个突出特点：首先是理论与实际巧妙结合，着眼于国内推销现状，以齐藤竹之助基本原则为依据，由浅入深，循序渐进地介绍了推销的实用技巧和方法，很具操作性。其次，通过对齐藤竹之助推销谋略的研究和阐述，提炼出其精华内容，并总结出可资借鉴的一般性规律，从多方面加以说明，铺排出主线。特别是对其超人的独到之处做了深度挖掘，便于读者从整体上把握，收到实用效果和教益。

本书结合时代特点，适应广大读者需求，内容系统，针对性强，特色独具，通俗耐读，具有相当的“厚度”。不仅对推销人员，同时对其他行业的人们也具有指导和启迪意义。

目 录

第一章 为人处事要豁达 (1)

“人生不如意事常八九”，任何人做任何事都难免会碰到困难和挫折。面对不如意的事情该怎么办呢？一代推销大师齐藤竹之助结合自身经历告诉我们，特别是那些从事保险推销的人员要走出挫折的泥淖，就必须学会幽默的处事艺术，树立豁达的人生观。

- ☞要学会运用幽默
- ☞提高与客户交往的技巧
- ☞保险推销失败后的应对措施
- ☞如何做简易放松运动
- ☞大胆地正视拒绝
- ☞喝足茶水也能充饥
- ☞家庭是推销员必修课
- ☞克服推销访问恐惧症
- ☞最好推销心态什么样
- ☞要了解自己的心态
- ☞推销员失败的七大原因（一）

- ☞ 推销员失败的七大原因（二）
- ☞ 检讨商谈失败的 50 个问题
- ☞ 反败为胜的推销术
- ☞ 不断超越自我
- ☞ 找出事业新的切入点
- ☞ 怎样实现自我突破（上）
- ☞ 怎样实现自我突破（下）
- ☞ 提高推销效率的方法
- ☞ 优秀推销员的个人特征
- ☞ 要不断丰富自己的学识

第二章 让客户自觉投保

(51)

让客户自觉自愿地投保是每一个保险推销人员不懈追求的目标，齐藤竹之助当然也不例外。他之所以能够成为世界首席推销员，就是因为善于熟练使用推销工具，把握精妙的推销技巧，让客户自觉地投保而不加丝毫勉强。

- ☞ 如何运用间接处理法
- ☞ 转化和处理客户的异议
- ☞ 怎样应用询问处理法
- ☞ 巧妙运用“冷”处理法
- ☞ 主动预防客户产生异议
- ☞ 谁是推销保险的重要对象
- ☞ 多掌握准客户的资料
- ☞ 让客户自觉投保的三条经验
- ☞ 经常与客户保持联系
- ☞ 再谈如何处理顾客的异议

- ☞ 应对客户异议的五种策略
- ☞ 要把顾客放在第一位
- ☞ 怎样获得客户的好感
- ☞ 多问“为什么”有利经营
- ☞ 要做必要的努力
- ☞ 怎样确定正确的努力方向
- ☞ 集中努力的技巧
- ☞ 与顾客搭起心灵的桥梁
- ☞ 找准消费的决定者
- ☞ 选择好的推销环境
- ☞ 征服不同年龄和性别顾客的技巧
- ☞ 怎样巧妙与买主会面
- ☞ 巧妙使用视觉材料

第三章 要经常进行自我评估

(99)

世界上所有成功人士都善于找出自身缺点，进行自我评估。齐藤竹之助结合自己数十年的推销经历证明了这样一个道理，即不论做什么事情，都要善于进行总结和评估。只有这样，才能够找到事业新的切入点，抓住崭新的事业发展契机，从而铸就生命的第二个春天，赢得事业的再度辉煌。

- ☞ 要经常进行自我评估
- ☞ 经常反思改善业务的方法
- ☞ 你是否适合做保险推销员
- ☞ 全面能力极需提高
- ☞ 提高推销业绩的三项措施
- ☞ 开展推销业务的三部曲

- ☞如何培养创造力
- ☞要加强自我要求
- ☞推销员的十大缺陷（上）
- ☞推销员的十大缺陷（下）
- ☞推销员作弊方式有哪些（一）
- ☞推销员作弊方式有哪些（二）
- ☞推销员作弊方式有哪些（三）
- ☞推销员时间管理有何缺陷
- ☞加强时间观念的方法（一）
- ☞加强时间观念的方法（二）
- ☞善于接受劝谏才能成功
- ☞学会照顾客户的需求

第四章 应当懂得客户心态

(141)

推销是一门艺术，更是一种学问。它不但要求人们学会艺术地处理涉及推销的各种方法，更要求人们深刻地去理解顾客的心态。本章所收录的正是有关顾客心态的内容，齐藤竹之助从不同角度不同层次上对这一类问题进行了深入浅出的详细讲解。

- ☞及时捕捉客户投保的信号
- ☞应熟悉客户的身体语言
- ☞保险推销员要五勤一快
- ☞调查保险客户的六个步骤
- ☞处理和弥补推销过失
- ☞推销员如何接待客户
- ☞与准客户建立良好关系
- ☞避免老客户流失的办法

- ☞解除客户拒绝交往的心理
- ☞如何应对不满的客户
- ☞怎样应对自称专家的客户
- ☞如何与客气的客户交往
- ☞这样与情感脆弱的客户交往
- ☞与不善言谈的客户相处
- ☞善于争取不善交际的客户
- ☞怎样与撒谎的客户打交道
- ☞应当懂得客户心态
- ☞心理劝导策略有哪些
- ☞必须学会随机应变
- ☞顺应潮流有招法
- ☞增强洞察力的要素
- ☞察言观色利于行
- ☞做好推销的前期准备（一）
- ☞做好推销的前期准备（二）
- ☞发掘潜在顾客十九法（上）
- ☞发掘潜在顾客十九法（下）
- ☞怎样调查准客户

第五章 学会推销自己

(205)

进行有效推销，首先要让客户了解推销人员本身，因为推销人员自身的形象素质会对整个推销过程产生重大的影响。齐藤竹之助在长期的实际推销工作中非常注重这一点，他往往在推销保险之前就首先向客户推销自己。因为推销自己比推销保险更重要，当客户接纳自己时也常常会认可自己的产品。

- ☞ 保险推销员自我培训方法
- ☞ 洽谈要有适当的距离
- ☞ 应当积极推销自己
- ☞ 要不断改进保险推销技巧
- ☞ 与客户交往时的礼貌
- ☞ 同客户交往中的礼仪
- ☞ 优秀推销员应具备的品格
- ☞ 保险推销的职业特性和习惯
- ☞ 保险推销员应具有的美德
- ☞ 与客户打交道的办法
- ☞ 掌握与客户交往的知识（一）
- ☞ 掌握与客户交往的知识（二）
- ☞ 充分展示自己的业务能力
- ☞ 怎样学会推销自己
- ☞ 给买主美好的第一印象
- ☞ 重要的是有诚意和热情
- ☞ 把计划做得恰当合理
- ☞ 怎样设计拜访计划
- ☞ 准确确定拜访路线和时机
- ☞ 怎样制定推销计划
- ☞ 怎样融入推销当中（上）
- ☞ 怎样融入推销当中（下）
- ☞ 要做好推销预见

第六章 怎样发挥商业创意

(255)

没有创新的事业就如同没有波澜的死水，毫无生气可言。在全球经济一体化的当今时代，谁能够不断地推陈出新，善于采用

先进的经营模式和管理理念，谁就能够占据竞争中的有利位置，赢得市场发展的先机。齐藤竹之助作为世界知名的保险推销大师，对此有着深刻的体会。

- ☞ 提高工作效率的 20 种方法
- ☞ 怎样发挥商业创意
- ☞ 探测新情报的妙方
- ☞ 怎样把握销售信息
- ☞ 收集推销情报的秘诀
- ☞ 提高时间的利用率
- ☞ 怎样提高推销的效率
- ☞ 创造大客户销售法的步骤（上）
- ☞ 创造大客户销售法的步骤（下）
- ☞ 行销重视整体组合
- ☞ 不能忽视价格的行销作用
- ☞ 随时留意品牌一般化陷阱
- ☞ 追求适合消费者需求的产品
- ☞ 必须强化通路掌握能力
- ☞ 谨慎选择促销赠品
- ☞ 提高竞争优势的差异化战略（上）
- ☞ 提高竞争优势的差异化战略（下）
- ☞ 进入封闭市场的途径（上）
- ☞ 进入封闭市场的途径（下）
- ☞ 怎样进入市场（上）
- ☞ 怎样进入市场（下）
- ☞ 扩大市场的策略（之一）
- ☞ 扩大市场的策略（之二）

第七章 精妙的谈话艺术

(311)

语言是人们互相沟通的工具，更是一门玄妙精深的艺术。任何社会活动都离不开语言的支持，商业活动更是必不可少。齐藤竹之助指出，良好的语言修养是成功推销的必要保证。因此，我们在日常的社会交往尤其是推销工作中，应不断锤炼自己的语言，以便把自己的工作推向更高的层次。

- ☞ 要学会倾听的艺术
- ☞ 回馈说话人是必要的
- ☞ 成交的五种基本策略
- ☞ 促使客户成交的技巧
- ☞ 准确把握早期的谈判技巧
- ☞ 如何进行正式业务洽谈
- ☞ 通过手势与客户交流
- ☞ 怎样安排同客户的会谈
- ☞ 掌握与客户洽谈的要领
- ☞ 控制好会谈的三个阶段
- ☞ 要学会赞美他人
- ☞ 要学会恭维他人
- ☞ 说话要因人而异（上）
- ☞ 说话要因人而异（下）
- ☞ 怎样学会套近乎
- ☞ 怎样学会打破冷场
- ☞ 要学会没话找话
- ☞ 拐弯抹角助成功
- ☞ 不给顾客拒绝的机会

- ☞要善于与顾客交流意见
- ☞怎样使用暗示法则
- ☞抓住推销洽谈的第一时间
- ☞怎样使交流畅通无阻
- ☞怎样做好推销访问

第八章 要有必胜的信心

(369)

只要肯干就有成功的可能，不论做任何事情都要有必胜的信念和正确的方法，既要有过人的胆识，又要有谨慎的态度。齐藤竹之助认为，意志是行动的向导，成功的推销需要必胜的信心和坚强的毅力。只有不怕艰难困苦，并且善于把握成功的方法，才能够取得骄人的业绩。齐藤竹之助自身的经历也印证了这样的道理。

- ☞保险推销成功十法
- ☞开拓新客户的招数有哪些
- ☞怎样培养坚强的自信
- ☞只要干就能成功
- ☞推销是值得干的事业
- ☞我要与贝德加争高低
- ☞如愿以偿梦成真
- ☞寻找自己的良师
- ☞意志是行动的向导
- ☞目标定得越高越好
- ☞登上世界第一宝座
- ☞努力是一件了不起的事情
- ☞推托是推销的死角

- ☞ 拖延是推销的结石
- ☞ 推销要因地制宜
- ☞ 五种对抗的策略（上）
- ☞ 五种对抗的策略（下）
- ☞ 怎样具备坚强的意志
- ☞ 要有必胜的信心
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（1）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（2）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（3）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（4）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（5）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（6）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（7）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（8）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（9）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（10）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（11）
- ☞ 齐藤竹之助成功捷径每月一学（12）

第一章

为人处事要豁达

“人生不如意事常八九”，任何人做任何事都难免会碰到困难和挫折。面对不如意的事情该怎么办呢？一代推销大师齐藤竹之助结合自身经历告诉我们，特别是那些从事保险推销的人员要走出挫折的泥淖，就必须学会幽默的处事艺术，树立豁达的人生观。

