

复盘堪称范本的成交过程 讲透100%成交的销售技巧

世界上最伟大的 推销员

原一平与乔·吉拉德的财富传奇

林望道 / 著

THE GREATEST SALESMAN
IN THE WORLD



从“小太保”到“保险界推销天王”；从“锅炉工”到“汽车业推销冠军”
独门的销售套路 宝贵的销售经验 不可抗拒的人格魅力

把任何东西卖给任何人

风靡全球的商业圣经 无往不胜的销售智慧



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

世界- 最大的 推销员

原一平与乔·吉拉德的财富传奇

林望道 / 著

THE GREATEST SALESMAN
IN THE WORLD



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上最伟大的推销员/林望道著.—上海:立信会计出版社, 2016.7

(时光新文库)

ISBN 978-7-5429-5037-6

I. ①世… II. ①林… III. ①推销-通俗读物 IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第104627号

策划编辑 蔡伟莉
责任编辑 蔡伟莉 张 寻
封面设计 主 语

世界上最伟大的推销员

SHIJIESHANG ZUIWEIDA DE TUIXIAOYUAN

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路2230号

邮政编码 200235

电 话 (021) 64411389

传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com

电子邮箱 lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net

电 话 (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开 本 880毫米×1280毫米 1/32

印 张 8 插 页 1

字 数 200千字

版 次 2016年7月第1版

印 次 2016年7月第1次

书 号 ISBN 978-7-5429-5037-6/F

定 价 29.00元

如有印订差错, 请与本社联系调换



原一平（1904.9—1984.8），日本保险业“推销之神”



乔·吉拉德（1928.11—），美国著名的推销员

前 言

Preface

推销是什么？

——谋生的手段？

——不断与自己的勇气和忍耐搏斗的过程？

——把自己的尊严廉价典当、低三下四求人的行为？

——获得丰厚的物质回报和闪耀的成就，以此笑傲人生的资本？

对推销的不同理解，决定了推销员之间绩效的差距。把推销视为乞讨行为，硬着头皮敲开客户的门，战战兢兢地询问对方是否购买，遭到拒绝后便灰溜溜地鸣金收兵，必然是成交无望，佣金寥寥，以失败告终；相反，把推销视为与客户共赢的过程，通过对客户的百般攻心而屡屡成交，既能赚取不菲的佣金，又能积累强大的人脉关系，从而迈向事业巅峰。

原一平，日本“保险界推销天王”。他曾经露宿公园，三餐不继，只能通过一场美梦来体验吃到午饭的感觉——进入推销领域后，

世界上最伟大的推销员

原一平与乔·吉拉德的财富传奇

他曾连续保持15年全国推销冠军，连续17年推销额达百万美元，财富滚滚而来。

乔·吉拉德，美国“汽车业推销冠军”。他出生于底特律一个贫民窟并患有严重口吃，35岁之前简直一败涂地——进入推销领域后，在1963年到1977年间，他成功卖出13 001辆汽车，积累起大量财富。1978年，他功成身退，定居底特律市郊的葛洛斯特角豪宅区，与“汽车大王”亨利·福特的继承人福特二世毗邻而居。

与推销结缘，使原一平和乔·吉拉德终结了潦倒的日子，告别了庸碌无为的人生，走上成功的辉煌大道。事实上，推销绝不只是把产品或服务卖给客户那么简单，它意味着全面革新自我，不断挑战生命极限，对有进取心的推销员来说：只要不断付出，就能获得成功；这种成功没有上限，若进取有道，完全可以成为百万富翁、千万富翁。

本书汇集了原一平和乔·吉拉德的推销秘诀，总结了最伟大推销员快速成长的自我修炼术，所有的条目都指向一点：打造屡屡成交的推销员，打造金牌推销员。

如果你只是因为求职无门，而销售的门槛低，才勉为其难地进入这一行业，不妨读读这本书，因为乔·吉拉德会告诉你：由于对销售的错误认识，你正在错过成为百万富翁的机会。

如果你觉得苍天无眼，总是为你制造苦难，不妨读读这本书，因为原一平会告诉你：苦难是销售成功的必经站点，只要熬过苦难，便是销售成功的黎明。

如果你曾立志成为一名年薪百万的推销员，只因客户的屡屡拒绝才决定抽身而退，不妨读读这本书，因为它会告诉你：推销

前言
Preface

的成功始于拒绝，只要永不言弃，总有办法打动客户。

.....

每日辛苦奔波的推销员们，希望这本书能够帮助你们将自己快速打造成一名“世界上最伟大的推销员”，为你们实现自己的百万年薪梦助一臂之力——这是本书编者最虔诚的祝愿！

目 录

Contents

第一篇 从“小太保”到“保险界推销天王”

——原一平的财富传奇

原一平简介	002
当被人贬低时，告诉自己“我能行”	003
要忍常人所不能忍	005
坚信自己是最优秀的	008
机会蕴藏在始终如一的坚持中	009
感谢打击你的人	010
擒贼先擒王	011
善用赞美发挥功效	012
与客户始终保持同步	013
客户是推销员真正的上司	014
从“以退为进”到“反败为胜”	015
用激将战术攻克个性孤傲的客户	017

世界上最伟大的推销员

原一平与乔·吉拉德的财富传奇

迫切地让客户做出选择，反而易于失去客户	018
针对客户说“不”的原因，各个击破	019
无论多么艰难困苦，也矢志不渝	022
严格履行自己的拜访计划	023
面对推销失败，要锲而不舍	024
幸运的条件是持续的努力	025
你选择成功还是失败	026
习惯是到达成功的阶梯	029
美满家庭是事业成功的助推力	030
集众人所长，善以为人师	032
选定奋斗之路，努力到达成功彼岸	034
牢记整理外表的九个原则	035
心系客户利益	036
学会“透视”自己	038
从客户的批评中发现自己，改造自己	040
“坐禅修行”，自我省悟	043
倾听更多人对于自己的责骂和批评	044
保持饱满的精神、平和的语气	045
敏锐地观察和判断潜在客户	047
用诚恳的态度推销自己	048
成功的驱动力：树立远大的目标	049
争取更多的时间	049
高超的谈话技巧是推销成功的必备工具	050
千万不要让准客户有“被迫接见”的感觉	051
借助礼物虏获客户的心	053
投其所好的客户攻略	054
对于重要客户，不妨守株待兔	055
培养与客户交流的魅力，扫除沟通障碍	057
如何与客户初次打交道	059

目录

Contents

信任是交易的开始.....	061
持之以恒：当客户拒你于千里之外时.....	063
当遭遇专家型客户时，以守为攻.....	064
对寡言少语的客户，揣摩其身体语言.....	066
运用手势提升自己的生气和魅力.....	068
练就价值百万美元的笑容.....	069
经营自己的客户连锁超市.....	071
检讨，以丈量自己与成功的距离.....	073
始终保持赤子之心.....	075
在挑战与征服中成就辉煌.....	076

第二篇 从“锅炉工”到“汽车业推销冠军”

——乔·吉拉德的财富传奇

乔·吉拉德简介.....	080
先确定你的卖点，然后成功地推销自己.....	082
你愈了解自己，就愈不容易妥协.....	083
你说的第一句话是能否让客户感兴趣的关键.....	084
习惯：最好的仆人或最差的主人.....	085
先不要急于推销产品，要先推销自己.....	087
努力证明你与别的推销员不一样.....	089
浓缩的推销金言：尽量与更多的人见面.....	090
你赶走一个客户，就等于多赶走 250 个人.....	092
请客户帮你转介绍.....	093
你的目标必须安排在行动的计划里.....	095
每天多花点时间了解顾客.....	096
宁可错付 50 个人，也不要漏掉一个该付的人.....	098
并非每个人都是你的有效客户.....	099
成功的推销取决于你的心态.....	100

世界上最伟大的推销员
原一平与乔·吉拉德的财富传奇

再向前迈一步，进入一个新境界.....	101
你看别人像什么，你就是什么.....	102
成功就是永远比你的竞争对手多做一点.....	104
每一个人都值得感谢.....	105
交易完成，买卖才刚开始.....	106
没有离开的客户，只有离开的推销员.....	108
顾客见证讲的每句话比你说 100 句话还管用.....	109
多谈价值，少谈价格.....	110
最糟糕的话，莫过于“我忘记了”.....	112
任何成就都是天天练习的结果.....	114
对准客户的了解，如对 10 多年的老友那样.....	115
推销无小事，事事关成交.....	116
噪音暗含的意思和指向.....	118
设计一些新颖的推销语言和行动.....	119
客户只在意产品给其带来的效益.....	121
推销你喜欢的东西，喜欢你推销的东西.....	122
推销之前，你最好已经是产品的客户之一.....	123
千万不要说竞争对手的坏话.....	124
把所有发动机全部启动.....	125
卖汽车，人品重于商品.....	127
假如您不雇用我，您将犯下一生最大的错误.....	128
将你的好产品卖给一个需要它的顾客.....	129
记住客户的名字，甚至他们亲人的姓名.....	130
找出客户心中的小樱桃树.....	132
普通推销员和顶尖推销员的差别.....	133
推销需要诚实，却非绝对诚实.....	135
展示说明的时间不宜超过推销拜访时间的一半.....	136
关怀、尊敬你的客户.....	138
维系一个老客户付出的代价小得多.....	139

目录
Contents

给客户最好的服务.....	141
推销始于收回账款.....	142
到死也忘不了我，因为你是我的.....	144
关注有超级影响力的客户，而不是所有的客户.....	145
真心诚意的恭敬语言才有情感，有情感才有力量.....	146
吸引住顾客的感官，掌握住顾客的感情.....	148
没有不被拒绝的尖兵，只有不畏拒绝的冠军.....	149

第三篇 每天进步一点点

——最伟大推销员快速成长自我修炼术

练就吃苦耐劳的性格.....	152
学会忍耐的智谋.....	153
永远充满自信.....	154
始终勤勉向上.....	156
维持良好的健康状态.....	158
培养坚韧不拔的品质.....	159
形成良好的性格习惯.....	160
以平和的心态面对误解.....	162
训练自己的竞争力.....	164
如果有人强迫你走一里路，就跟他走两里.....	166
以强者心态面对自己的人生和事业.....	167
把自己当成最好的，别人便会对你好.....	170
每一天都热忱满怀，让自己成为情绪充电器.....	171
始终坚信：“我是独一无二的！”.....	173
警示自己：“今天能做的事绝不准拖至明天！”.....	174
学会管理自己的情绪.....	175
善于自我调节，经常进行心理调剂.....	177
进行有效的自我管理.....	179

世界上最伟大的推销员
原一平与乔·吉拉德的财富传奇

推销自己的勇气.....	180
别替自己找借口.....	181
相信自己攻无不克.....	183
拥有自我激励能力.....	185
从容地应对各种紧急状况.....	187
破解被拒绝心理.....	188
与压力和谐相处.....	191
正确对待失败.....	193
养成坚持到底的行为作风.....	194
销售是一场持久战，要规避急功近利的心理.....	196
抛弃乞丐心理.....	198
树立正确的金钱观.....	200
像销售冠军一样思考.....	201
把销售视为一种行动.....	204
深入研究本公司产品.....	205
深究产品的价值取向.....	208
不断了解产品的相关动态.....	209
全面掌握公司的情况.....	210
熟悉行业情况，尤其是竞争对手的各种信息.....	210
尽可能多地去熟悉对手.....	211
像研究自己一样研究客户.....	213
拓宽信息渠道.....	214
努力挖掘自己的潜能.....	217
寻找一切机会给自己“充电”.....	218
向客户学习.....	220
善于向行业高手取经.....	220
能参加的培训一律参加.....	222
阅读你所在领域的书籍.....	222
不断汲取行业外的其他知识.....	224

目录
Contents

每天进行自我反省.....	224
做时间的主人.....	226
让时间更有价值.....	229
树立有挑战性的、能够达到的目标.....	231
把大目标分成若干小目标.....	232
选择一个对手作为前进目标.....	234
永远不要满足.....	236
让你生命中的“骨牌”站立起来.....	237

原一平与乔·吉拉德的财富传奇

世界上最伟大的推销员：

第一篇

从“小太保”到“保险界推销天王”

——原一平的财富传奇

原一平简介

32岁的时候，他的销售业绩位列明治保险公司之首，并且夺取了全日本的亚军；

36岁的时候，他成为美国百万圆桌协会会员，协助成立了全日本寿险推销员协会，多年担任会长一职；

58岁的时候，他被日本政府授予“四等旭日小绶勋章”，在日本能够获得这种荣誉实属不易，甚至当时在任的日本总理大臣福田赳夫也羡慕不已，当众感叹道：“身为总理大臣的我，只得过五等旭日小绶勋章！”

60岁的时候，世界权威机构美国国际协会为表彰他在推销业做出的成就，隆重地为他颁发了全球推销员最高荣誉——学院奖。

这便是推销之神原一平，曾经因少有恶名，而被乡民视为无可救药的小太保，但他后来在保险业打出一片天地，一度连续15年蝉联全日本推销的冠军，连续17年推销额达百万美元。此外，他还是明治保险公司的终身理事，业内的最高顾问。