

原平的

世界第一保险业业务员

巅峰

营销人员谋略全书

The Marketing Strategy 王剑◎编著

现代出版社



原平的的

世界第一保险业务员

巅峰

营销人员谋略全书
The Marketing Strategy
王剑◎编著

图书在版编目(CIP)数据

原一平的巅峰：营销人员谋略全书 / 王剑编. 北京：
现代出版社，2007.6

ISBN 978-7-80188-732-0

I. 原 II. ①王… III. 推销-基本知识 IV.
F713.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第063526号

责任编辑：张 晶

出版发行：现代出版社

地 址：北京市安定门外安华里504号(100011)

电 话：010-64267325 64245264(传真)

电子邮箱：xiandai@cnpitc.com.cn

印 刷：北京市通州京华印刷制版厂

开 本：960×640mm 1/16

印 张：11

版 次：2007年6月第1版 2007年6月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-80188-732-0

定 价：18.00元

版权所有，翻印必究；未经许可，不得转载

前言

PREFACE

推销正日益成为一个竞争激烈的行业，卓有成效的推销员往往也是最优秀的商业人才。如果想在推销行业中表现得出类拔萃，那就不仅要踏实肯干，还要有谋略，精于推销技巧。曾创下世界寿险推销最高纪录 20 年未被打破的“推销之神”原一平，以其精彩的个人奋斗历程，向世人鲜明昭示：有志者，事竟成。

在日本业界，原一平被称为“推销之神”，在他 36 岁时，就已经成为美国百万圆桌协会会员，与美国的推销大王乔·吉拉德共同闻名于世。

然而，这位传奇式的人物却偏偏其貌不扬，他的身高只有 1.45 米，被人称为是“矮冬瓜”。可是他却取得了一般人、甚至那些条件比他好得多的人都没法取得的成功。他的成功经验无疑是一笔宝贵的财富，值得所有的推销人员借鉴。

本书对原一平独特个性及经历作了深刻的剖析，对原一平有关客户心理分析和走访客户、接近客户、先发制人、不可能挑战的操作技巧作了深入的剖析，其中所节选的故事生动感人，更令人受益匪浅。此外，本书还从推销形象、新人入门、成交技巧等多个方面给推销员全方位的指导，通过这些内容，推销员可以了解纷繁复杂的商业行为背后的真相，可以了解推销工作的种种技巧，一步步走向成功。

一滴墨水引发千万人的思考，原一平用他的亲身经历告诉我们：在你成功地把自己推销给别人时，你必须首先 100% 地把自己推销给自己。你必须相信自己，对自己充满信心。也就

是说，你必须完全认清自己的真正价值。

一个人只要有愿意、有决心，就一定能把自己变成心目中的理想之人。人的言行都是自我塑造而成的，但通常只有真正成功的人才肯承认这一点。成功之匙永远不会藏在书籍、课程或讲演会中，它就在你的表现之中。

推销是一种令人自我骄傲的职业，你必须喜欢自己所从事的这项工作，才能为工作神魂颠倒，你脑海中只有一个念头：自己的产品或服务一定会得到顾客的青睐。激励是获得成功的重要因素，激励可以通过人的意志培养出来，只要你点燃激励之火，就可以战胜一切困难，勇往直前。

推销工作是一门营销科学与艺术。能否认识和掌握实用的推销方法和技巧，是每一位推销员最为关心的问题，它决定着推销业绩的成败。随着信息共享的程度越来越高，许多推销员的推销手段越来越相似。如果说一个神来之笔的推销是通过“巧劲”战胜了消费者，那么注重推销过程中的每一个细节则是这种“巧劲”的落实与体现。当推销无法靠出奇出彩制胜的时候，细节的较量便极为重要。推销在未来的竞争主要表现为细节的竞争，细节的竞争才是最终和最高的竞争层面。通过对每一个推销细节细致入微的把握，最终战胜对手。从这一点上来说，成功的推销模式也不可复制。

原一平 50 年的推销生涯，可以说是一连串的成功与挫折所构成的，他成功的背后，是用泪水和汗水写成的辛酸史，原一平用其奋斗的一生诠释了永不服输的精神，他的精神必将激励着每一个有志于推销事业的人，前方的路崎岖不平但宽阔长远，只要你保有一种对成功永无止境的追求，你就会最终达到成功的巅峰。

目录

CONTENTS

策略一：冲破心理障碍

一、解读自己 / 4

1. 热忱的心打开事业大门 / 4
2. 勇气的力量助你事业成功 / 7
3. 走出自卑的阴影 / 10
4. 心态的促进作用 / 14

二、直面失败 / 15

1. 失败是指路明灯 / 15
2. 信念之于成功 / 17
3. 百折不挠的努力 / 18
4. “你必须赢得第一” / 20
5. 把握瞬间的机遇 / 23

策略二：塑造成功形象

一、内在品质 / 27

1. 塑造成功的气质 / 27
2. 宝贵的童稚之心 / 32
3. 积极的自我评价 / 34

二、人生形象 / 38

1. 从做人开始 / 38
2. 把自己放在手术台上 / 39
3. 两个最重要的习惯 / 40

三、工作形象 / 42

1. 形象就是自己的名片 / 42
2. 做一个有行动的人 / 44
3. 拿十分之九馈赠客户 / 46

策略三：控制自身情绪

一、自我控制 / 51

1. 不要让情绪左右了你的成功 / 51
2. 树立独特的访问风格 / 53

二、沟通与交流 / 55

1. 交谈的情绪不能忽视 / 55
2. 用热情感化客户 / 57
3. 用声音打开交流的窗户 / 59

策略四：掌握人际法则

一、基本原则 / 65

1. 与客户谈话的原则 / 65
2. 对等关系赢得客户 / 67
3. 做一名忠实的听众 / 69
4. 表达出内心的善意 / 71

二、谈判原则 / 73

1. 招待客户的要诀 / 73
2. 赞美客户 / 76
3. 消除客户的负担 / 78
4. 讲出真心话 / 79
5. 汲取有价值的语言 / 80

策略五：笑容赢得信任

一、微笑武器 / 85

1. 笑容是有力的武器 / 85
2. 找回你的笑容 / 86
3. 用积极的微笑打破僵局 / 88
4. 用微笑感动客户 / 91

二、乐观标志 / 94

1. 打上乐观的标志 / 94

2. 笑容的背后 / 96
3. 带上安全信号灯 / 97

策略六：征服潜在客户

一、接近客户 / 103

1. 确定目标客户 / 103
2. 接近客户的 13 种策略 / 104
3. 随时发现客户 / 110
4. 看好坟场准客户 / 113

二、融化客户 / 116

1. 融化坚冰的智慧 / 116
2. 博得客户的回应 / 117
3. 把握好约见客户的机会 / 119

三、赢得客户 / 122

1. 处理好客户的“不” / 122
2. 给客户留下悬念 / 125
3. 让客户自己决定 / 127

策略七：推销至尊策略

一、准备阶段 / 131

1. 建立准客户资料卡 / 131
2. 扮演私家侦探的角色 / 135
3. 培养潜在客户 / 136
4. 不“守株待兔” / 139

二、谈判阶段 / 140

1. 掌握约见客户的学问 / 140
2. 讲究说话魅力的巧用 / 144
3. 提升对话艺术 / 147
4. 与客户谈判的技巧 / 148
5. 抓住签约的机会 / 149

策略八：把握财富母体

一、把握自己 / 155

1. 暴露自己是好事 / 155
2. 敢于否定自我 / 156
3. 亲情的无限力量 / 157

二、掌握原则 / 160

1. 修养原则 / 160
2. 精力管理原则 / 162

三、成就事业 / 164

1. 预防半途而废 / 164
2. 剖析自己 / 165
3. 做成功的自己 / 166

策略一

冲破心理障碍

- 一、解读自己
- 二、直面失败

策略一：冲破心理障碍

对于一名推销员来说，面对客户要有十足的勇气，这是迈向成功的第一步。正如英国诗人、作家毕特劳特所说：“对于一个胆小怕事的人，一切都是不可能实现的，因为在他眼里充满畏惧。”

你做好准备了吗

当你已经做好准备要踏入推销之门时，在你阅读本书之前，请先平静一下自己的情绪，仔细回答以下几个问题：

(1) 你是否深信自己选对了工作，并认为这是一份让你自豪的工作？

如果你的答案是肯定的，你可以跳过这一章，直接去阅读下一章。

因为在原一平看来，你对你的工作已经满怀热忱与勇气，并能不断地作出计划，为现在的工作全力以赴。

如果你的答案不是那么坚定，心中可能会有这样的问题：

“我总是欠缺行动力。”

“每当我想起可能会失败，就企图逃避。”

“我总觉得自己的口才不好，不善与人沟通……”

如果你有类似的疑问，就请暂时把答案记在心里，然后继续看下去。在阅读的同时，请把你的答案与原一平的想法作一个比较。

(2) 你在执行一项任务之前，是否事先作好调查，并有详细的工作计划？

(3) 在阅读本书之前，你是否在工作上遭遇过挫折？如果曾经有过，那么你针对这些挫折进行过检讨吗？

(4) 你是否曾经想提高自己的业务水平，扩大业务范围？

(5) 你是否曾经想用自己的工作来回报他人？

(6) 你是否曾经要求或者激励自己要鼓起勇气、勇往直前？

(7) 你是否相信，如果不经常激励自己勇气就会消失？

请你带着以上问题继续看下去，你会得到你需要的答案。你会知道为什么原一平会成为世界上最优秀、最成功的推销员，你会从他的生平事迹中领悟到什么是真正可以给你以帮助的推销哲学。

一、解读自己

当你找不到路的时候，为什么不去开辟一条？！

“好运” 光顾努力不懈的人。

1. 热忱的心打开事业大门

日本三菱银行有位总裁叫申田万藏。他除了有银行总裁的身份外，还兼任三菱总公司的董事长、明治保险公司的董事长。他是一个名副其实的三菱集团的顶尖人物。

当年，原一平曾经打算，能通过申田董事长取得引见日本各大企业高级主管的机会。那时他才年满 31 岁，虽说他的业绩一路攀升，但毕竟还是明治保险公司一个微不足道的小推销员。

他也很明白，自己的想法可能实现不了。但他是一个很倔强的人，一旦有了计划，就无法不去实施。于是，他来到明治保险公司常务董事长办公室。当时的常务董事长，是阿部常董先生。

“阿部常董先生，我想得到申田董事长的介绍信。”他说。接着，他把自己的计划告诉了阿部常董。

三菱银行是日本数一数二的大型金融企业，它与日本各大

企业的关系非常密切，而总裁申田万藏正好是原一平所在公司的董事长。应该说，如果他能得到申田董事长的介绍信，他就能在工作上打开一个非常乐观的局面。他很有自信攻占与三菱集团有关系的公司的团体保险市场。

他的计划就是这么简单。应该说，这对于一个小推销人员来讲，有点不知天高地厚，但他却对这个有点像天方夜谭的计划激动不已。他说完他的想法后，阿部常董用那对虎眼扫了他一眼，目光炯炯有神，让他一时无法招架。

阿部常董和原一平说起话来，口气十分平和。他说，前不久三菱总公司派人来打招呼，要求不要请他们介绍保险。因此，虽然他认为原一平的计划不错，但由于职务的关系，他不便助一臂之力。阿部常董这么一说，原一平有点失望，但他并没有打退堂鼓。他又问：“阿部常董先生，我可以自己去找董事长吗？”阿部常董沉默了一会才说：“那你就去试试吧！”

几天后，他鼓足勇气来到三菱总公司的大楼。其实，当他站在三菱总公司董事长门前时，有过放弃的念头，本来轻快的脚步，突然变得沉重起来。其实，支持他依照计划进行的正是阿部常董那天的态度。

他打着哆嗦，在秘书的带领下，就像进入梦境一般，走进了三菱总公司董事长的会客室。室内地毯干净，沙发柔软，面对这样的环境，他忐忑不安，只好老实地等待着。一个名不见经传的无名小卒，突然造访董事长，能够不被这位大人物拒绝接见，应该说真是三生有幸。

这是他有生以来最大的一次冒险。因为长时间处于紧张状态，当他坐在那柔软的沙发里时，总是心神不定。

董事长终于出现了，他问原一平：“你有什么事呀？”

原一平说：“我想请董事长介绍日清纺织的自岛清次郎先生。”

“什么？你要我帮你介绍保险这玩意儿？”

原一平早已做好了心理准备，他明白很可能会得到这样的结果。而从申田董事长嘴里说出的“保险这玩意儿”几个字，却突然激怒了他。

他很生气地问：“你说保险是什么玩意儿？”

申田董事长感到有点意外，他仍气呼呼地说：“你刚才说了‘保险这玩意儿’几个字是吧？公司向来教育我们说，保险是一个正当的职业！你身为明治保险公司的董事长，竟然说出这种话。好，我这就回公司，把这件事情告诉全体员工。”

讲完话，他转身走了。

走出会客室，他对自己的举动完全失去了记忆。当时，他泪流满面，像个行尸走肉，漫游在大街上。心想自己这样努力，只差这么临门一脚，结果却还是这样悲惨。

那年盛夏，他已经走投无路了。

后来，他来到了阿部常董的家里。他向阿部常董道歉，并说出了辞职的念头。他把当天所发生的一切，向阿部常董说了，阿部常董只是静静地听着。这时他家的电话突然响了，正是申田董事长打来的。原来，在原一平甩门就走之后，董事长沉思良久。

申田董事长对阿部常董说：“原一平的说法是对的嘛！”

阿部常董将申田董事长的话转告了原一平。他告诉原一平，董事长说今天已经召开了一场临时经理会议，决定将三菱集团内部所有的退休金全数转买明治保险的保单。董事长的这个决定是原一平始料不及的。

晚上，他回到家，发现了一封申田董事长寄来的快递：“今日来访，我不明智，未能热忱款待，有失大体，实感抱歉。明天休假，如不嫌弃，恳请光临寒舍。”第二天，申田董事长为他订做了一套服装，一双皮鞋。申田董事长对他说：“做优秀的推销员，不能没有这样的行头。”

从此，在申田董事长的大力支持下，原一平循序渐进，逐

步实现了心中所拟定的扩大业务的计划。

许多年过去了，每当回想起来，他仍然会冒出冷汗，并对申田董事长深感歉意，但他从不后悔。虽然事前也曾经踌躇过，但他毕竟还是鼓起勇气，完成了任务。他告诉我们，做任何事都不要瞻前顾后，凡是自认为是正确的，就应该鼓起勇气去做，即使没有成功，只要自己有那种信心和对工作的热忱，就有成功的机会。

2. 勇气的力量助你事业成功

自己认为是正确的事情，就应全力以赴去做，不要犹豫。也许你会中途受到阻碍，甚至被反弹回来。但正因为如此，才能产生更多的创新意识。当然，没有亲身经历过的人，是不会了解其中滋味的。

原一平经历过许许多多的考验。有时候，他甚至认为自己已经被撞得体无完肤、粉身碎骨。如果说申田董事长是个不开明的上司的话，实在难以想象，原一平后来会成为一个什么样的人。他正是因为义无反顾，才为自己打开了一个新的局面。有时候，他也会想：“如果当时再理性一点做事，该有多好。”可如果太过于理性，也许他的成绩反而不会这么好。

在原一平看来，凡是自认为正确的事情，就该勇敢地去，全力以赴，即使是失败，也远不会影响你的性命。如果你自信正确，却因为没有勇气而丧失了良机，或者好不容易获得了介绍信，却不敢亲自登门造访，也是不会成功的。

如果害怕失败，总有一天这种害怕的感觉会使你走向失败。不管是有意还是无意，大多数人都因为害怕失败而不敢有所行动。

所以，你应该认识到一个道理，那就是害怕失败而不敢积极实施计划的人，基本上和一个放弃成功的人没什么区别。

在他看来，缺乏勇气会有两种结果：

(1) 无法提高自己的业务水平，无法扩大市场。缺乏勇

气的人，就像泄了气的皮球，没有弹性。用力一丢，只会直直落地，贴在地面。一个充满空气的皮球，就不同了，它会高高弹起，落在各处。

换句话说，缺乏勇气的人，只懂得在眼前的范围内工作，缺少高瞻远瞩，当然也就无法提高自己的业务水平，更无法扩大市场了。

(2) 无法完成自己的任务。如果能开拓新的市场，你不但能完成自己分内的任务，还有机会回报自己的新客户。相反，如果不能开拓新市场，不但错失了自己获利的机会，同时也失去了为新客户提供服务的机会。

而事实上，“惟一值得人类恐惧的，就是‘恐惧’本身”。这是美国第三十二任总统罗斯福的名言。

在本章开头，原一平请你回答了七个问题，要你先把答案记在心里。现在，他要请你把答案从心里喊出来，大家一起来做个总检讨。

他已经预料到，大家的答案差不多。你一定发现，他和你一样，在经历过失败与挫折之后，总是激励自己不要气馁，要再接再厉。而你和他之间惟一的不同点，或许就在于他做得比你更彻底。

关于勇气，希望你能了解，勇气来自于对工作的信心与热忱。他曾说，第一个问题的答案是肯定的人，可以不必阅读这一章，因为他已经具备了勇气的基本条件，他一定是一个能为工作全力以赴的人。

如果缺少周密的计划和调查，像无头苍蝇一样，没有方向地横冲直撞，是很难成功的。因为，这不过是一种有勇无谋的行为。所以，建议你经常做好出发前的准备，也就是说，除了要拥有工作的热忱和信心外，你还要试着做好事前的演练，定好计划，这样才能提高工作效率。

第三个问题是关于失败的。他经历过不计其数的失败，包