

如何成为 一名优秀的 推销员

让成功的销售大师带你一起在销售的
起起伏伏中遨游，去聆听他们成功的秘密。



他们的伟大之处不仅仅是他们辉煌的业绩，
还有生命成长的经历。

让成功的销售大师带你一起在销售的起起伏伏中遨游，
去聆听他们成功的秘密。

郑和生 编著

吉林出版集团股份有限公司

如何成为 一名优秀的 推销员

郑和生◎编著



图书在版编目 (CIP) 数据

如何成为一名优秀的推销员 / 郑和生编著. — 长春: 吉林出版集团股份有限公司, 2018.7

ISBN 978-7-5581-5213-9

I. ①如… II. ①郑… III. ①推销 - 通俗读物

IV. ①F713.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第134136号

如何成为一名优秀的推销员

编 著 郑和生

责任编辑 王 平 史俊南

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 240千字

印 张 17.5

版 次 2018年11月第1版

印 次 2018年11月第1次印刷

出 版 吉林出版集团股份有限公司

电 话 总编办: 010-63109269

发行部: 010-67208886

印 刷 三河市天润建兴印务有限公司

ISBN 978-7-5581-5213-9

定价: 45.00元

版权所有 侵权必究

前言

有人说：做过销售的人，不管再做什么工作都是最优秀的！

答案几乎是不假思索的肯定。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。

《如何成为一名优秀的推销员》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，都是一个平凡的人，就像原一平曾经是个无可救药的小太保，柴田和子也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·霍普金斯也是父亲眼中的失败者……但是他们为什么最终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？

答案又是否定的，你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，让他们内心对成功充满了期望，而这种内心的渴望就是他们对工作充满激情的源泉。

——对克服困难的坚持：

销售行业最大的特点就是困难接踵不断，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走过。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……这一切似乎听起来都是灭顶之灾，但是，他们走过来了，艰苦中笑着对自己说：坚持！最终战胜了困难，将一切都完美地挽救回来。

——全身心地投入事业：

成功并不是终点，只要松懈，或许就是退步，就是失败。成功者面对成功只有全身心地投入自己的事业，不敢有半点的懈怠。他们每天都有规律地生活，依然坚持对自己严格要求，就好像自己从来没有成功一样地努力。

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，自然就不会成功地完成销售任务。

销售需要做人的真诚，没有真诚地为客户着想，哪能体现商品的价值，自然而然，你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，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相像，但总是差那么一点点，或许差的那一点就是成功的关键！

CONTENTS 目录

第一章 推销之神——原一平

历经磨难的小个子 / 003

在进取中成长 / 005

寻找成功的方法 / 009

销售成功的案例与心得 / 015

销售经典名言 / 020

第二章 日本销售女神——柴田和子

一年收入三亿的业务员 / 025

促发激情的秘密 / 029

恐怖支部长的讲习 / 031

成功的“作弊实践课” / 034

柴田和子的行销秘诀 / 036

充满激情的销售心得 / 041

第三章 全球销售第一——乔·吉拉德

“我”是最伟大的 / 047

信心产生更大的信心 / 049

把自己推销给别人 / 052

承诺就是契约 / 054

谎言是一把双刃剑 / 057

名片满天飞 / 060

乔·吉拉德的销售秘密 / 063

第四章 世界推销之王——汤姆·霍普金斯

父亲眼中的失败者 / 067

选择你所爱的，爱你所选择的 / 070

赢得客户的芳心 / 072

要赚更多钱就是去接触更多的人 / 075

准确把握销售的规则 / 078

第五章 推销巨人——安东尼·罗宾

成功前的经历 / 083

安东尼·罗宾的目标设定法 / 085

善于利用时间 / 087

第六章 传奇人物——陈安之

莽撞少年心高志大却碰壁 / 097

与安东尼·罗宾的激情相遇 / 099

要做就做第一名 / 101

成败在于决心，付出才会杰出 / 103

推销名言与心得 / 105

第七章 战略鼻祖——伊戈尔·安索夫

伊戈尔·安索夫的成长经历 / 109

伊戈尔·安索夫的战略思想 / 112

战略管理是一种思维方式 / 117

战略鼻祖的辉煌一生 / 121

第八章 金牌推销大师——马里奥·欧霍文

胆怯是顺利签单的绊脚石 / 125

推销成功的重要因素 / 128

成为推销高手的秘诀 / 133

与客户沟通的技巧 / 135

促使客户自动签单 / 138

第九章 成功学之父——奥里森·马登

交融成功与失败的一生 / 143

个性是成功的一笔财富 / 146

优秀品质的吸引力 / 149

付出是没有存折的储蓄 / 152

奥里森·马登一生的经典理论 / 155

第十章 最佳保险经纪人——雷蒙·A·施莱辛斯基

做一位优秀的听众 / 161

有针对性地提问 / 165

让客户给你5分钟 / 169

注意客户的肢体语言 / 171

第十一章 销售点子大王——齐格·齐格勒

只是还没有走得足够远 / 177

金额细分法 / 180

聊聊自己的私事 / 184

上门推销的技巧 / 187

暗示的力量 / 191

第十二章 亚洲寿险代表——齐藤竹之助

齐藤竹之助的成长经历 / 197

投向第二人生的热情 / 199

我的信念是争当世界第一 / 203

一碗素汤面吃了三年 / 206

五年后成为全公司第一 / 208

第十三章 顶级营销大师——戴维·考珀

不一样的思考造就不一样的成就 / 213

第一笔保险交易 / 215

永远保持热情 / 217

人生就像夜间驾车 / 219

第十四章 最年轻的顶尖业务员——亚力山卓·福特

在细节处下功夫 / 229

我的生命规则 / 232

我自己的标语跟别人的不一样 / 235

第十五章 保险营销顾问——弗兰克·贝特格

用激情点燃成功 / 241

善于亲近客户 / 244

语言表达要言简意赅 / 247

不要忽视顾客的下属 / 249

找出决定销售的重点 / 251

第十六章 现代营销学之父——菲利普·科特勒

菲利普·科特勒的荣誉 / 255

机会面前取舍的方法 / 257

营销创新万新不离其宗 / 263

品牌管理四大陷阱 / 266

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。他的一生充满传奇，从被乡里公认为无可救药的小太保，最后成为日本保险业连续15年全国业绩第一的“推销之神”。最穷的时候，他连坐公交车的钱都没有，可是最后，竟然凭借自己的毅力，成就了自己的事业。

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，很受人们的尊敬。

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。也许是被宠坏的缘故，原一平从小就很调皮，尤其不爱读书，喜爱调皮闹事，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，原一平陷入了困境之中。

1930年3月27日，对于还是一事无成的原一平来说是个不平凡的日子。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50千克的“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，推销保险困难非常，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。”

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，发出一阵冷笑。

原一平“斗胆”许下了每月推销10000元的诺言，但他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。在最初成为推销员的七个月里，他连一分钱的保险也没拉到，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、住公园的穷小子，干得好！”

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，然而他却依然狂热地方工作，并不满足于现状。他构想了一个大胆而又突破性的推销计划，找保险公司的董事长串田万藏，要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。

串田先生不仅是明治保险公司的董事长，还是三菱银行的总裁、三菱总公司的理事长，是整个三菱财团名副其实的最高领导。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被严格遵守的约定：凡从三菱来明治工作的高级人员，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，能不能我自己去找董事长，当面提出请求？”阿部的眼睛瞪得更大了，更长时间的沉默之后，说了5个字：“可以试试吧。”说罢，用不自然的笑容打发了原一平出门。

过了几天，原一平终于接到了约见通知。他兴奋不已地来到三菱财团总部，层层の关卡，漫长的等待已经把原一平的兴奋劲儿耗去大半。他疲惫地倒

在沙发里，迷迷糊糊地睡着了。不知过了多长时间，原一平的肩头被戳了几下，他猛然醒来，非常尴尬地面对着董事长。

串田大喝一声：“找我什么事？”头脑还未清醒过来的原一平当即被吓得差点儿说不出话来，想了一会儿才结结巴巴地讲了自己的推销计划，他刚说“我想请您介绍……”就被串田打断：“什么？你以为我会介绍保险这玩意儿？”

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，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，但原一平走后自己再三思考，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。”

放下电话之后，串田立即召开了临时的董事会。会上决定，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，也一点点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岁后连续保持15年全国推销冠军，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

在日本是少有的，连当时的日本总理大臣福田赳夫也羡慕不止，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，世界权威机构美国国际协会为表彰原一平在推销业做出的成就，颁发了全球推销员最高荣誉——学院奖。原一平也成了明治保险的终身理事，业内的最高顾问。

原一平真正是功成名就了！

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：“现在的储蓄我们已经够终生享用，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，他在全世界各地开展了连续不断的演讲，把自己的思想不断地推广。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。

他坚持每星期去日本著名的寺庙听吉田胜逞、伊藤道海法师讲禅，来提高自己的修养。他对每一个客户都有一个详细清晰的调查表，建立了分类档案。他把微笑分为39种，对着镜子苦练，曾经在对付一个极其顽固的客人时，用了30种微笑，他的微笑被人们誉为“价值百万美金的笑”。他有坚强的毅力和信念，为了赢得一个大客户，他曾经在3年8个月的时间里，登门拜访70次都扑空的情况下，最终锲而不舍地获得成功。

在原一平奋斗史中，最受寿险推销人员推崇的是“三恩主义”：社恩、佛恩、客恩。

原一平是明治保险公司推销员，今日能成为保险巨人，并被尊称为“推销之神”，他并没有骄傲自大，反而谦虚为怀，不断地感谢公司的栽培。原一