

/// 推销之神 给你推销生涯的关键提醒

原一平 给推销员的 十一个忠告

成为最棒推销员的十一个成功关键

Eleven pieces of advice to salesmen
given by the greatest salesman

原一平的个人奋斗历程，向世人鲜明昭示：有志者，事竟成。他的成功的推销理念和实践已成为企业培训管理者、公关人员和广大推销人员的生动教材。

[日] 原一平 著 李 津 编译

原一平 给推销员的 十一个忠告

成为最棒推销员的十一个成功关键

原一平的个人奋斗历程，向世人鲜明昭示：有志者，事竟成。他的成功的推销理念和实践已成为企业培训管理者、公关人员和广大推销人员的生动教材。

[日] 原一平 著 李 津 编译

图书在版编目(CIP)数据

原一平给推销员的十一个忠告/(日)原一平著;

李津 编译. —北京:同心出版社, 2004

ISBN 7-80593-856-3

I. 原… II. ①原… ②李… III. 推销-经验

IV. P713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 035410 号

原一平给推销员的十一个忠告

出版发行:同心出版社

地 址:北京市朝阳区和平里西街 21 号

邮 编:100013

电 话:(010)84276223

印 刷:大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

经 销:各地新华书店

版 次:2004 年 6 月第 1 版

2004 年 6 月第 1 次印刷

开 本:880×1230 毫米 1/32 开本

印 张:9.125

字 数:130 千字

印 数:1~10000 册

书 号:ISBN 7-80593-856-3/Z·074

定 价:20.00 元

前 言

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。他的成功的营销理念和实践已成为企业培训管理者、公关人员、寿险营销人员的生动教材。

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成员，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。

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。

我们可以看到的是，原一平的心中一直有一股永不服输的精神，“我不服输，永远不服输！”这样的精神一直在支

持着他，鼓励着他，才使他度过一个又一个难关，最终达到成功的顶峰……

原一平的成功不是一个偶然，而是一个必然，因为他从来就相信自己是一个伟大的人，独一无二的人。这样一份必胜的信念将他一步一步送上了成功之路。对于一般的推销员来说，原一平无疑是一个极好的榜样，如果想成为一个成功的人，那就要相信自己是一个成功的人。

原一平在本书中总结了他一生中积累的成功经验，如果你想成为一个成功的人，你完全可以从这本书里找到途径。原一平的十一个忠告是他推销人生的智慧结晶，覆盖了从心态、修养到与客户打交道、缔结方法等各方面的内容。对于推销人员来说，这些经验都是极有借鉴作用的。成功并不需要花很大的力气去摸索经验，有时候别人的经验可以成为你的一条捷径。

李 津

2004年5月于北京

目 录

忠告一 你要建立起一个成功的心态

对于一个推销员来说，成功的信念和积极的心态比什么都重要。只有这样，你才能在困难中坚持，在坚持中成功。我的成功也是因为我永不服输，在困难面前从不低头。我相信我是最棒的，我是独一无二的。

- 一、信心——给自己加油鼓劲\3
- 二、信念——坚持就是胜利\8
- 三、意志——锲而不舍走向成功\13
- 四、乐观真诚——成功需要积极的人生观\19
- 五、工作观——你的事业底线\24

忠告二 注重自身修养，做一个有魅力的人

没有天生的推销员，就像没有天生的领导者一样，所有的成功都是后天的历练积累而成。

矮了两公分，大度开阔的心胸可以让你形象高大；相貌平平，优雅风趣的谈吐可以让你充满魅力；说话不够煽动性，但和蔼亲切的微笑会为你赢得顾客信任……

一、笑容——最有效的销售武器\33

二、优雅的谈吐为你敲开客户之门\39

三、倾听——善用自己的耳朵\45

四、气度——让对方感到你的存在\48

五、手势——让魅力动起来\53

六、仪表——让客户一眼看上你\55

七、健康的身体——成功的保证\57

忠告三 处处留心，客户无处不在

你身边经过的每一个人，你经历的每一个时刻，都有可能是你成功的契机。要抓住这处处存在的机会需要你的一双慧眼！机灵敏锐的思维，观察入微的洞察力是你的法宝。记住：做生活的有心人，处处留心，练就一双慧眼，别让你的准客户溜掉一个！

- 一、敬业的态度——早起的鸟儿有虫吃\65
- 二、处处留心,客户无处不在\67
- 三、沥沙淘金——谁是有效的客户\72
- 四、巧借他山之石——市场咨询法\77
- 五、建立准客户卡\78

忠告四 主动出击,约访客户,打开深锁的客户大门

主动地找到客户没有问题,可是你知道怎么样才能让客户对你感兴趣?只有真正调动起了客户的兴趣,你的交易才可能有希望继续下去,所以新鲜的见面方式、优雅的谈话技巧往往是最关键的东西。

- 一、避过雷区——主动出击的技巧\87
- 二、电话约访——不可或缺的程序\94
- 三、发出“尊重”信号——完善你的开场白\98
- 四、慎重选定访问的时间\100
- 五、单刀直入——找对自己的准客户\103

忠告五 客户永远是推销员的财神， 他们的决定永远是正确的

客户是上帝，可是上帝也有缺点。有时候上帝的脾气古怪，有时候做事不可理喻，但他是上帝，所以有这样的权利。你做的事情不是去埋怨上帝为什么这么不通人情，你需要做的事是用自己的技巧去赢得上帝的欢心。

一、如何赢得客户的心\111

二、打破“冰层”——与难缠的客户共处\120

三、美妙的技巧——与客户打交道的艺术\131

忠告六 成功是客户营造的，捕捉时机敲定成交

在每一次推销中，成交才是你的终极目标，但你的成功要靠客户来营造，学会使用各种有效的技巧，捕捉每一次机会，缔结你的成功。

一、成交——你准备好了吗？\150

二、模式——屡试不爽的成交方法\156

忠告七 成功是从拒绝开始的

你要意识到,顾客的拒绝并不是真的拒绝你,他们对陌生事物都有一种本能的排斥。他们往往表现出强势的态度,这个时候你要表现得比他们还强势,只有这样你才能突破他们的心墙,绕过拒绝的陷阱。成功的推销员是从拒绝开始的。

一、调整自己——别被拒绝打倒\182

二、你为什么被拒绝\188

三、失败者总是抱怨,胜利者则会找出解决办法\192

忠告八 售后服务是你下一次销售的开始

交易并不是结束在签订单的那一刻,客户购买你的产品并不仅仅是购买产品本身,还包括产品的使用及后继服务。所以不要把客户扔在一边,你的职责还没有完成,优秀的售后服务可以为你赢得更多的客户,一点点的付出往往会收到意想

不到的效果。而且,应该以真诚的心面对客户,无论他对你来说是否有后继的利用价值,与人为善总是受人欣赏的。

- 一、优质服务——不可忽视的一点\201
- 二、关心——交易在人情更在\204
- 三、说出你的感谢——为下一次推销铺条路\209

忠告九 建立客户群,让客户为你介绍客户

单独的总是薄弱的,集体的总是强大的。找准一个中心客户,把零散的客户连成一张网,细心经营,那将是你取之不尽的客户源。你不断增加这种客户群,你的收入也会成倍增长。

- 一、管理艺术——整理好你的客户资源\218
- 二、“客户连锁超市”——让你的客户连成片\222
- 三、认识新朋友——开拓另一个客户群\224
- 四、抓住机会——认识尽量多的准客户\227

忠告十 拥有感恩的心,把你的成功与家人分享

不要忽视家庭的力量。一个温馨的环境能让你一天的疲劳得到最大的放松,第二天你又能积极地投身到工作中去。但家庭也需要你的经营,有时候简单的几句关怀的话,一些亲密的动作,几个小礼物都会让你的家人幸福之至,他们就会给你更大的力量。

一、家庭——成功的强大支持\238

二、沟通——不要忽视自己的家人\241

忠告十一 终身学习,与积极上进、优秀的人为伍

认识更多比自己优秀的人,与更优秀的人在一起,你交友的层次决定你的成就。只有不断学习的人才是不断进步的人,才能从一个成功走向更大的成功。

一、认识自己——打败最大的敌人\253

二、学习——每天进步一点点\257

三、新习惯——中止你旧有的行为模式\260

四、借鉴——从你周围开始的进步\267

五、时间——海绵里挤出的成功\273

忠告一

你要建立起一个成功的心态

对于一个推销员来说,成功的信念和积极的心态比什么都重要,只有这样,你才能在困难中坚持,在坚持中成功。我的成功也是因为我不服输,在困难面前从不低头。我相信我是最棒的,我是独一无二的。

“成功的业务员永不停止，失败的业务员总是消极。”

希腊哲学家阿基米德曾经说过：“给我一个支点，我就可以撬动地球。”如果你面前有一个通往成功的阶梯，你是否敢于攀登呢？每一个渴望成功的人，都向往在神力的指引下顺利地达到顶峰。但是，你是一个具有成功潜质的人吗？你是否有足够的信心和勇气、足够的耐心和毅力来铸造你的成功呢？对一个创业者来说，最重要的是要刻苦地锻炼自己，建立起自信心和积极的心态，这是成功的基础。

一、信心——给自己加油鼓劲

作为一个期待成功的人，首先要具备良好的心态——即对自己充满信心。建立了自信心便是成功了一半。

有一个实例，可以让我们知道什么是自信心。

在自然界中，大黄蜂是一种十分有趣的昆虫。生物学家、物理学家、社会行为学家都曾对它做过研究。按照生物学的观点，昆虫之所以会飞，是因为其体态轻盈、翅膀宽大，可以很好地借用空气的



作用。而大黄蜂似乎是个例外，大黄蜂的身躯笨重、翅膀短小，其身体的结构并不适合飞行。从流体力学的角度，大黄蜂也没有飞行的可能。一句话，单从表面上看，大黄蜂这种昆虫是根本不可能飞起来的。但是在大自然中，所有的大黄蜂都会飞，而且飞行速度一点不比它的同类差。原因何在？社会行为学家可以给出答案：那就是大黄蜂根本不懂“生物学”和“流体力学”。每一只成熟的大黄蜂都本能地知道，一定要飞起来觅食，否则就会饿死！这正是大黄蜂飞得那么好的奥秘。

我们可以从另一个角度来设想，如果一只大黄蜂接受了教育，学习了生物学和流体力学，从而知道了一个令它沮丧的事实：它的身体构造完全不适合于飞行。那么，这只满脑子想着“不可能”的大黄蜂还能够飞得起来吗？其实，生活中像这只受过教育的大黄蜂的人比比皆是，不是吗？我们在自己的成长过程中，在学习工作中，都或多或少地接受过“不可能”的暗示，你的家人、同伴或同事，会有意无意地给你灌输许多“不可能”的思想，你自己也会自然而然地认为许多事情对于你是不可能的。如果你希望成就一番事业，就要把头脑中的这些“不可能”完全抛开，你要坚定地对自己说，生命中是永远充满希望的，只要对自己有信心，努力地