

# 推销之神原一平

推销之神原一平，是每个推销员一生学习的成功榜样，  
他的成功经验与敬业精神是每个推销员一生的宝贵财富。

# 客户 无处不在

Customers are  
everywhere

推销之神原一平的成功秘诀：有志者，事竟成。他充满自信，精神饱满，内心时刻燃烧着一把永不服输的火，鼓励着他愈挫愈勇。

客户永远是业务员的财神

成功的推销员永不停止，失败的推销员总是消极。

向林 / 编著

## 快速赢得客户的方法与策略



中国致公出版社

推销之神原一平

---

# 客户 无处不在

---

快速赢得客户的方法与策略  
Customers are everywhere

向 林 / 编著



中国致公出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

推销之神原一平：客户无处不在：快速赢得客户的方法与策略 / 向林编著. —北京：中国致公出版社，2010.9

ISBN 978-7-80179-967-8

I. ①推… II. ①向… III. ①推销—经验 IV. ①F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 175845 号

---

**推销之神原一平：客户无处不在——快速赢得客户的方法与策略**

---

编 著 者：向 林

责任编辑：董拯民

---

出版发行：中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120)

经 销：全国新华书店

印 刷：北京毅峰迅捷印刷有限公司

印 数：1—10000

---

开 本：700×1000 1/16

印 张：17

字 数：200 千字

版 次：2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-80179-967-8 定 价：29.80 元

---

版权所有 翻印必究

## 参考文献

1. 斯默尔. 这样销售最有效. 北京: 海潮出版社, 2003
2. 李津. 原一平给推销员的十一个忠告. 北京: 同心出版社, 2008
3. 斯默尔. 销售人员第一本书. 北京: 中国民航出版社, 2006
4. 李津. 销售商务礼仪. 北京: 同心出版社, 2004
5. 李津. 客户在哪里. 北京: 地震出版社, 2005
6. 伍洲. 原一平营销策略全书. 北京: 新世界出版社, 2006

## 序

### 永不服输的“推销之神”

——原一平

知道原一平的人，都不禁为他的成就竖起大拇指。这不仅仅因为他骄人的销售业绩，还在于他不断克服自己的弱点的坚忍不拔的精神。他将自己从人生的沼泽中拉起，从穷困不堪的小混混到人人尊敬的“推销之神”，从一文不名的街头流浪汉到身价上亿的销售导师。他通过勤奋、刻苦和执着，将自己的人生彻底扭转，逐步攀登上成功的巅峰。

年轻时，他就像个标准的小太保，叛逆顽劣的个性使他恶名昭著，以致无法立足于家乡。23岁时，他远离家乡到东京打天下；27岁时，进入明治保险公司做了一名“见习推销员”（兼工友身份）。他穷得连午餐也吃不起，没钱搭电车只能走路上班，甚至晚上露

宿公园……然而他的内心里却时刻燃着“永不服输”的火，保持着一股越挫越勇的斗志。经过将近十年的不断奋斗，他在36岁时，终于创下了全日本冠军的保险销售业绩。他不但成为了亿万富翁，更被誉为日本的“推销之神”。

从原一平的成功中，我们可以不断地反省自己的人生，反省自己对事业的付出。如果没有百分之一百二的付出，怎么能奢求命运女神的垂青？如果没有面对困难和打击的坚持，怎么能守到云开见月明？

这本书将细细回溯原一平的成功历程，从一文不名的流浪汉，到明治保险公司的“见习推销员”；从没有销售业绩的保险销售新手，到成为全日本的销售冠军；从普通的保险推销员，到被誉为“销售之神”而受人顶礼膜拜……相信，他的奋斗历程也将鼓舞着您迈向成功的顶峰！

向 林

2010年9月

# 目 录

序 永不服输的“推销之神”——原一平

## 上 篇

### 从街头混混到保险销售精英

1

## 第一章 只有付出，才能扭转人生

1. 走在人生的谷底 / 3
2. 不卑不亢面对考官 / 5
3. 咬牙度过无薪试用期 / 7
4. 在人生谷底，只要坚持就是上升 / 10
5. 苦行僧式的生活标准 / 11
6. 每次见到你都是这么快乐 / 14
7. 永葆一颗“赤子之心” / 16



## 第二章 用你的强烈魅力去吸引他人

1. 定期的“原一平批评大会”/21
2. 我是否让他人觉得真诚/24
3. 缺陷就是有待开发的潜力/28
4. 没有个人魅力，你怎么做事呢？/30
5. “神姿”是自我的核心名片/32
6. 唯一令人恐惧的是恐惧本身/35

## 第三章 最初的准客户从哪里来？

1. 请问您找我们经理有什么事？/43
2. 为自己建立庞大的“人脉金库”/46
3. 发掘朋友就像树枝分杈/50
4. 多认识一个人，便多一个机会/52
5. 准客户从来都是成片聚集的/57

## 第四章 注意，起床后到处孕育着机会

1. 客户总是在我的身边/63
2. 在十字路口等车也可以发现客户/66
3. 奢侈品购物场所是准客户的“出没地”/68
4. 心情失落时也不要沉浸其中太久/70
5. 经验之谈：访问时间的分配/72
6. 每天即使疲惫不堪也要访问15位客户/74





## 第五章 失败，为你筛选到真正的客户

1. 面对拒绝，调整心态是关键/81
2. 摆脱失败经验的阴影/86
3. 巧妙地把失败转变成胜利/88
4. 需要避免的销售误区/90
5. 不让客户拒绝，抓住他们的心很重要/95
6. 不能在一个地方摔倒两次/99

### 中 篇

## 问鼎销售之神宝座

## 第六章 销售前建立足够可以信赖的关系

1. 以对人不对事建立“永续人脉”/105
2. 有好消息记得要找大家庆祝/108
3. 不断更新档案库中的客户卡/110
4. 顶头上司永远是我的老师/114
5. 妻子是我真正同心的依靠者/116

## 第七章 见面要先打动你的准客户

1. 用“练习过的”微笑消除隔膜/123
2. 文质彬彬获得第一好感/124

3. 先发现对方的优点，再让对方发现你/131
4. 投其所好的同时，不忘排忧解难/133
5. 说话时注意节奏、声音和语调/135
6. 你请我吃个饭吧/138

## 第八章 避免拒绝需要提前做的准备

1. 客户开门的时候就有了信息/145
2. 如果不满意的话，我当场“切腹”/146
3. 不时赞美就像赠送客户的“礼物”/150
4. 挨家挨户可造成“连锁效应”/153
5. 寒暄是建立人际关系的基石/156
6. “倾听”是获得信息和友情的通途/160

## 第九章 面对难以接近的客户是一次考试

1. 客户的傲慢真让人作呕/169
2. 甄别拒绝，“大不了做朋友”/172
3. 面对固执的客户，不妨避实就虚/175
4. 客户为什么用这个借口？/178
5. 很抱歉，我们的总经理不在/181
6. 那位老人家就是我们的经理/185
7. 我的坚持必有所成/189



## 第十章 谈话的技巧是会面的最佳工具

1. 闭嘴！我不是谈话的主角/195
2. “轮盘话术”与“说了就走”的推销话术/197
3. 以全身说出内心的真实想法/199
4. 注意准客户眼神的“无穷变化”/202
5. 发出富有魅力和修养的声音/204

## 第十一章 成交，捕捉稍纵即逝的机会

1. 水到渠成，四个步骤敲定成交/213
2. 把握最佳成交时机/217
3. 这是我摸索出来的十种模式/218
4. 成交的理想状态：成交自己/226

### 下篇

### 销售纪录的保持者

## 第十二章 售后服务是永续销售的动力

1. 小人物也能办大事/233
2. 我有一个非常重要的客户住在你们宾馆里/235
3. 客户的爱好很重要/237
4. 我自己只花费收入的 10%/238

5. 从局外人到合作伙伴/240

6. 每次都超过一点对方的期望/243

## 第十三章 不断提高自己，学习是永无止境的

1. 如何短时间内抓住客户的注意力/249

2. 把生活保险化/251

3. 身边环境总是孕育更多的机会/253

4. 保险就是不断地拜访/255

5. 阅读和练习，可以不断超越自己/257

参考文献 261

# 上 篇

从街头混混  
到保险销售精英

## 第一章

# 只有付出， 才能扭转人生

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，才使他渡过了一个又一个难关，最终到达成功的巅峰。

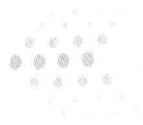
## ① 走在人生的谷底

今天我们都知道原一平创下了 15 年不被超越的销售业绩，是世界闻名的“推销之神”，但他小时候却是村中的头号大顽童、人人厌恶的小太保。当他把这种坏脾气转化为“永不服输”的坚毅时，他进入了一个崭新的世界，创造了惊人的成就。

1904 年初秋的一天，原一平出生于日本长野县郊区。由于他的父亲德高望重又热心公务，因此在村里担任要职，深受村民的敬重和拥护。原一平是家中的老幺，甚得父母的宠爱。因为家境富裕，他对生活的艰辛毫无知觉；因为脾气暴躁、调皮捣蛋、叛逆顽劣，他又是全村排名第一的捣蛋鬼。

例如，当时村里的人家养了许多马匹，并放马在山坡上。他闲着没事，就带领一群小孩，手持木棍，悄悄地跑到马的后面，对着马屁股用力挥击。马在惊吓之余，左蹦右跳，还有些马因重心不稳，跌落到山谷里。面对乱成一团的马匹，他得意洋洋，拍手叫好。这种令人厌恶的恶作剧，他却认为是壮烈的举动。

“为了我的恶作剧，父母经常向村民赔罪，并且严厉地处罚我。可是我恶性难改，父母的处罚有效期只三五天，待时间一长，我又故



态复萌，带头去闹事了。父母亲与村民们对我都头痛极了。”

由于他的恶作剧实在太过分，父母特别交代他的小学老师对他严加管教。有一次，老师忍无可忍，把他抓起来狠狠地打了一顿。他在一怒之下刺伤了老师。这是标准的小太保行为，后来他回忆起来，为自己残暴的举动羞愧万分。然而当时凭着“有仇不报非君子”的想法，说干就干了，一点儿也不考虑其严重后果。

刺伤老师的事件传遍了全村，全村人都害怕他。事情闹大了，逼得他父亲辞去所有的要职。全家人都对他失望至极，所有的亲友都说：“原一平是个不可救药的孩子，将来不知还会闯出什么大祸来呢！”

于是他被送到邻村的姑妈家寄养，在那里他又不时露出顽劣的性格，好不容易念完了小学。

原一平在多年后回忆：“这种暴烈的脾气就像魔鬼一般纠缠着我，它带给我许许多多的烦恼与痛苦，使我受尽了折磨。不过，当我把这种坏脾气转化为永不服输的毅力时，它带我进入另一个崭新的世界，使我成为日本的‘推销之神’。”

我们每个人都会有许多棱角，需在这个世界中一点点地磨掉它们，好适应各种环境对我们的要求，以此满足生存的需要。其实这些棱角正是我们的特色，是我们的不同之处，也是别人可以记住我们的地方，我们要明白这些棱角的长处和短处，只要在日后的工作中扬长避短，它就会带给我们特别的魅力。

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，才使他渡过了一个又一个难关，最终到达成功的巅峰。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。这就像原一平说的：“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。”

## ② 不卑不亢面对考官

1930年3月27日，这个日子是原一平的起点。这一天，他携带简历表到明治保险公司去面试。身高145厘米、体重52千克的他看起来又瘦又小，实在不像干推销的好材料。

那天的主考官是高木金次先生，他刚从美国学习推销术回国，是炙手可热的人物。他后来担任经理，并于1964年出任明治保险公司的总经理。

看着面前的这个小矮子，考官一脸凝重。他一面看桌上的文件，一面对原一平咕哝了一句话。由于声音太小，原一平听不清楚。

“您是说……”

“太困难了！”

“什么太困难了？”

原一平还是听不懂考官的意思。考官有点不耐烦地对原一平说：“我是说推销保险的工作太困难了，你不能胜任。”

突然间，原一平觉得一阵窒息，隔了有一会儿，他才结结巴巴地说：“何……何以见得呢？”

考官以轻蔑的口气说：“老实对你说吧！推销保险的工作非常困难，我看你不是干这个的料。”