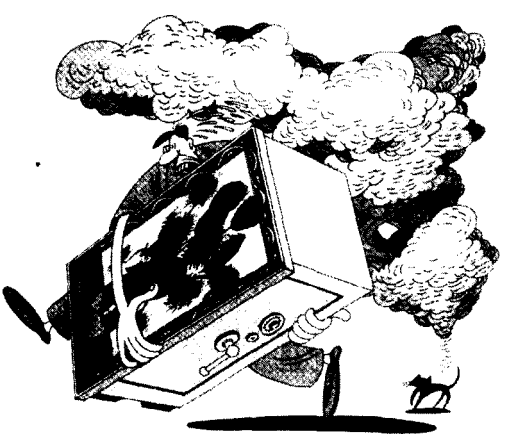
原一平

做正确的事，而不是多做事;要做需要做的事，而不是你喜欢做的事。

——日本推销之神　原一平



需要全本请访问 www.ertongbook.com

你必须赢得第一

1904 年，我出生于日本长野县一个小乡村，家境富裕，父亲德高望重，并在村里担任要职。和世界上所有的父母一样，我的父母对孩子似乎更加溺爱，因为我在家中排行最小，理所当然地过着衣来伸手饭来张口的生活。这种环境滋养了我叛逆顽劣的个性——脾气暴躁、调皮捣蛋。

读小学时，因为对老师的批评心怀怨恨，我用刀片划破了老师的后背，看到他无可奈何的表情，我有一种报复的快感。这一举动不仅使我在校园内名声大振，而且传遍了十里八乡，村里的人更是视我为“混世魔王”。人们对我这个“小太保”无不敬而远之。

长大后，我的言行举止稍有收敛，不再是一副玩世不恭的样子。23 岁那年，我从一所商业专科学校毕业，此后，离开长野闯荡东京。

初到东京，我很快就在日本观光旅行协会找到了一份推销工作。然而，没有经验，更没有半点推销技巧的我，在前两个月的业绩展示中排在最后。这更激起了我不服输的个性，我对自己说：“要想过得更好，你必须赢得第一！”

后来，我被提升为营业部经理。面对突然升职，我极为惊骇，因为那时我并没有什么阅历。无论经验还是能力，都没有资格去领导其他 59 名业务员。如果公司没有管理人才，那还勉强说得过去，然而，资历、经验、能力够格的人多的是，为什么偏偏选择了我呢？我的这种感觉不久就由不安变成了怀疑。

事实果真被我意料到了。公司总经理监守自盗，把所有推销员交纳的保证金和会员的会费席卷而逃。因为有很多单据经过我手，很自然地，我成了总经理的挡箭牌。

我在失业的同时，也收获了教训。

有一天，我从报上看到明治保险公司招聘人寿保险业务员的广告，认为那是一份适合我的工作，就准备去应聘这个决定影响了我的一生。

我按照广告上的地址找到了这家公司，负责招聘的主考官叫高木金次。他不屑地扫了我一眼，然后翻阅桌面上的文件我知道他轻蔑我的意思,因为我身高只有 145 厘米,又瘦又小,体重也只有 52 千克,但我并不自卑。

“我是来应聘的,主考官先生。

“推销保险的工作太困难了，你不能胜任。”他头也没抬就撂出来一句话。

他轻视我的举动激起了我血液里永不服输的本性，有种力量顷刻之间充满了全身。我像一只勇猛的斗鸡,张牙舞爪地倾身问道:“好!请问进入贵公司，究竟要做多少业绩？

“每人每月一万元。”高木依然傲慢地说。

“既然这样，我每月也可以推销这么多！

好像很久没有人敢和他这样说话了，他直视我几秒钟后，把手中的文件放到桌上,抬头看着天花板,慢慢地发出“嘿嘿嘿!”的怪笑。

这是我有生以来听到的第一声嘲笑，心中的愤怒排山倒海，我暗暗发誓——就是粉身碎骨也要把那一阵怪笑送回去，否则，宁愿与这阵怪笑同归于尽。

这一天我永生不忘，这笑声如同一把泛着火光的烙铁，疯狂地烙进了我生命的最深处。

高木金次见我如此自信，勉强答应录用我：“自备办公桌椅每月销售金额是一万元,否则,没有薪水。

从此，我走向了人寿保险的推销之路。这是 1930 年,我 26 岁。

虽然在高木金次的面前夸下海口，但“每月一万元保险额”的确遥不可及。在最初推销的头 7 个月,我没有拉到一分钱保险,当然也拿不到一分钱薪水。我的生活充满了凄风苦雨，不得不借债度日当欠了 7

个月的房租之后，我的家什被房东像扔垃圾一样丢在了门前的马路上。

为了节约开支，我每日两餐，晚上就睡在公园的长凳上。有时，我也会自我解嘲："虽然今天很凄惨，不过公园也蛮不错的，又安静，又清凉。"但更多的时候，我会鼓励自己："只要你的精神还站立着，就没有什么能让你倒下！"

经过几个月无望的推销后，我变得终日焦躁不安。偶尔的一天，我遇到了一位老和尚，看到他气定神闲的样子，我禁不住上前讨教，结果犹如醍醐灌顶——"人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈的吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，也就没有什么前途可言了。"随后，老和尚又说："年轻人，推销之前，先推销自己吧！"

高僧的一席话使我如同迷航的舵手看到了导航的灯塔。思想的顿悟引导了行动的改变，于是，我邀请五位同事对我进行评价，其结果让我性格上的劣性原形毕露：

——个性急躁，沉不住气。

——脾气太坏，而且粗心大意。

——太固执，常自以为是，这样容易失败，要多听听别人的意见。

——常识不够丰富，要加强进修，因为你面对的是各色各样的人，所以必须有丰富的常识，以便成为别人的"生活指导者"。

——好高骛远，忽略眼前。

……

认识到自身的缺点后，我下决心要一个个改掉，因为我知道，一个人取得成功的最大前提是及时发现自身的短处，并有效地剔除它。我常常想起那位高僧的一句话："一个推销员之所以难成大器，最主要的原因可能就在于不能超越自己。"此种克己的修身功夫，就是一个人的人格成长。我想，一个人如果不能成功，很大程度上是因为未能通过这一段人格成长的考验吧！

后来，我在一份废弃的报纸上读到了一句话，它使我内心再次充满了巨大力量，这句话是这样说的：一个人在面临困难时，如果从消极

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的一面去想的话，势必越想越糟，最后变得萎靡不振，从而陷入失望沮丧的深渊；如果从积极的一面去想的话，这正是难得的磨炼机会，这是黎明前的黑暗，也是攀登卓越高峰必须承受的苦难。

每天清晨 5 点，我从公园的长椅上“起床”后徒步上班。一路上我精神抖擞，丝毫没有睡眠不足的倦态。有时候还吹吹口哨，热情地和路人打打招呼。

有一天，一个常去公园散步的大老板看到我身处这样的窘境还能笑傲生活，便好奇地与我攀谈起来。没想到他听了我的故事后，被我的乐观所感染，离开时他愉快地买了我的一份保单。这是我从事推销以来的第一笔业务。

后来我才知道，这位大老板不但是一家大酒店的老板，而且还是三业联合商会的理事长。几天后，他又给我介绍了许多商界的朋友。我的微笑和平和的心态感染了越来越多的人，业务也做得越来越大。

取得家人的支持

我给高木先生的承诺是每月推销一万元，也就是说，到年底为止的 9 个月里，我承诺的业绩为 9 万元。而现在我的销售额是 16.8万元,超出承诺额 7.8 万元。年终结算时，我去拜访高木金次先生

“高木先生,在应聘时,我答应您每月推销一万元,您‘嘿嘿嘿!’笑了三声。如今，年度结算下来，我不但完成了目标还超出 7.8 万元。我觉得你那笑声的魅力价值 16.8 万元。”

高木先生木讷地笑着说道：“对不起！原先生！同时，恭喜你。”

我忽然觉得，高木先生的歧视是有价值的，否则，我也许不会有现在令人骄傲的业绩。走时，我轻轻颔首向他道谢。

我想，每个人的成功固然是自己努力拼搏的结果，但更重要的是别人的激励和家人的支持。只有取得家人全力的支持，你的事业才会

更上一层楼。其实，我取得的这些成绩很大程度上是因为我背后站着一个伟大的女人——我的妻子——惠子。

在我处在人生低谷的时候，她并没有因为生活的艰难而有丝毫的抱怨，相反，她时常鼓励我，给我信心。惠子一直认为推销工作是夫妻共同的事业，所以每当我有了一点成绩，我都会给打电话向她报告。

“是惠子吗？我是一平啊！向你报告一个好消息，刚才我签了一个1000 万元的保单。”

“哦,太好了。”

“是啊，这都是你的功劳，应该好好谢谢你啊。”

“你真会开玩笑，哪有人向自己的太太道谢的？”

“我还得去访问另外一位先生，有关今天投保的详细情形，晚上再谈，再见。”

学会分享成功的果实，是取得家人支持的一个妙方。这样不仅能增进夫妻间的交流，加深彼此的感情，而且还能让两颗心紧紧地联系在一起，为共同的事业而努力。这是任何人都做得到的事，只是大部分人没去做罢了。

我认为，目前从事寿险推销的女性，虽然业绩不错，但难以取得先生的谅解与合作，其中的原因在于未能与先生共享快乐。

无论从事何种行业,必须重视家庭,必须以家庭为事业发展的起点。

还有一点就是努力改善家人的生活品质。经过你的努力付出，取得丰硕的成果，与家人一同分享，有了家人的全力支持，还有什么困难不能克服呢？

形象是一张名片

我曾访问美国大都会保险公司，该公司副总经理曾问我：“您认为访问客户之前，最重要的工作是什么？”

“在访问准客户之前，最重要的工作是照镜子。”

“照镜子？”

“是的，你面对镜子与面对准客户的道理是相同的。在镜子的反映中，你会发现自己的表情与姿势；而从准客户的反应中，你也会发现自己的表情与姿势。”

“我从未听过这种观念，愿闻其详。”

“我把它称之为镜子原理。当你站在镜子前面，镜子会把映现的形象全部还原给你；当你站在准客户前面，准客户也会把映现的形象全部还给你。当你的内心希望准客户有某种反应时，你把这种希望反映在如同镜子的准客户身上，然后促使这一希望回到你本身。为了达到这一目标，必须把自己磨炼得无懈可击。”

注重自己的仪表，尽量让自己容光焕发精神抖擞，尤其要给客户留下良好的第一印象，千万不要为了追求时尚而穿着奇装异服，那样只能使你的推销走向失败。只有穿戴整洁或者与你职业相称的服饰，才能给客户留下好的深刻的印象。

我根据50年的推销经验,总结出了‘整理外表的九个原则’和‘整理服饰的八个要领”。

整理外表的九个原则

1. 外表决定了别人对你的第一印象。
2. 外表会显现出你的个性。
3. 整理外表的目的就是让对方看出你是哪一类型的人。
4. 对方常依你的外表决定是否与你交往。
5. 外表就是你的魅力表征。
6. 站姿、走姿、坐姿是否正确,决定你让人看来顺不顺眼。不论何种姿势，基本要领是脊椎挺直。
7. 走路时，脚尖要伸直，不可往上翘。
8. 小腹往后收，看来有精神。
9. 好好整理你的外表，会使你的优点更突出。

整理服装的八个要领

1. 与你年龄相近的稳健型人物，他们的服装可作为你学习的标准。

2. 你的服装必须与时间、地点等因素符合，自然而大方。还得与你的身材、肤色相搭配。

3. 衣着穿得太年轻的话，容易招致对方的怀疑与轻视。

4. 流行的服装最好不要穿。

5. 如果一定要赶流行，也只能选择较朴实无华的。

6. 要使你的身材与服装的质料、色泽保持均衡状态。

7. 太宽或太紧的服装均不宜，大小应合身。

8. 不要让服装遮掩了你的优秀素养。

除了外表与服装之外，一些不良习惯也会严重影响你的形象，比如有的人会咬嘴唇、弹手指、晃双腿、摇肩膀等，这些不雅的动作会让初次相见的人感觉厌恶。

倘若你有这样的习惯，你必须马上改掉它，因为这样的坏毛病就是阻碍你成功的绊脚石。而你这种强迫自己改变习惯的行动就是一种强劲的感化力，面对客户，如果你不具备这种强烈的吸引人、感化人的魅力，要想说服他是不可能的。

因此，任何时候，你都要牢记：良好的形象是你重要的一张名片，失去它，你就有可能失去即将抓住的机遇。

随时发现你的客户

保险生活化，生活保险化。人生何处不推销，将保险融入你的生活中，你就会走上经营寿险的新台阶。

有一年的夏天，公司组织员工外出旅游，在熊谷车站上车时，我正好看到一个空位，就坐了下来，当时，旁边座位上已经坐着一位约三十

四五岁的女士，带着两个小孩，大一点的好像六岁，年龄小的大概有三岁的光景，看样子这位女士是一位家庭主妇，于是我便有了向她推销保险的念头。

在列车临时停站之际，我买了一份小礼物送给他们，并同这位女士闲谈了起来，一直谈到小孩的学费。

“您先生一定是很爱你,他在哪里发财？”

“是的,他很优秀,每天都有应酬,因为他在H公司是一个部门的负责人，那是一个很重要的部门，所以没时间陪我们。”

“这次旅行准备到哪里游玩？”

“我计划在轻井车站住一宿，第二天坐快车去草津。”

“轻井是避暑胜地，又逢盛夏，来这里的人很多，你们预订房间了吗？”

听我这么一说，她有些紧张：“没有。如果找不到住的地方那可就麻烦了。”

“我们这次旅游的目的地就是轻井。我也许能够帮助你。”

她听后非常高兴，并愉快地接受了我的建议，随后我把名片递给了她。到轻井后我通过朋友为他们找到了一家宾馆。

两周以后，我和同事们旅游归来。刚进办公室，就接到那位女士的丈夫打来的电话：“原先生，非常感谢您对我妻子的帮助，如果不介意，明天我请你吃顿便饭，您看怎么样？”他的真诚让我不忍拒绝。

第二天，我欣然赴约。饭局结束后，我得到了一大笔保单——他为全家四口人购买了保险。

推销拜访随时随地都可以做，比如买菜，逛商店，乃至去医院，都可能发现你身边潜在的准客户，只要你勤于发现与挖掘。

有一次在商场里，我正在寻找所要的东西。忽然，听到旁边有人问一位女店员：“这个多少钱？”

说来真巧，问话人要买的东西也是我想买的。女店员很有礼貌地回答：“这个要7万日元。”

“好,我要了,你给我包起来。”

购买同一样东西，我正在为价钱而犹豫不决时，别人竟如此爽快而从容不迫地买下来了。我开始对这个人产生极大的好奇，因为一般人在买东西的时候，都会在心里有个预算，然后在这个预算之内，寻找物美价廉的东西。

于是我心里猜测这位先生的身份，他现在到百货公司买东西，说不定就在附近居住或者工作。如果他在企业界工作，很可能是个经理级的人物,说不定还是‘董事长或总经理’的高职位呢。他花钱阔绰,一定是因为他收入颇丰，说不定他能成为我的客户呢。

我决定暂停购物，追踪这位爽快的先生。他在百货商场闲逛了一圈后走了出去，我快步跟随他穿过人潮涌动的马路，只见他走进了一栋办公大楼，大楼的管理员殷勤地向他鞠躬。

果然是个大人物！他走进电梯后,我向管理员询问“：您好！请问刚刚走进电梯那位先生是…… ”

“ 您是什么人啊 ？”

“ 是这样的，刚才在百货公司我掉了东西，他捡到后又还给了我，我想写封信谢谢他，却不知道他的名字，所以冒昧请教。 ”

“哦！原来如此,他是 S 公司的 Y 总经理。 ”

“ 请问他是 S 公司的董事吗 ？”

“ 是啊！”

“ 谢谢您！”

调查清楚后，我禁不住在内心叫喊着： “Y 经理啊，改天我一定专程拜访您。 ”

后来,对于 Y 总经理的推销也很顺利。记得那次在谈话间我提到了跟踪他的情况，Y 总经理善意地笑了起来。

也许有些人会认为我很走运，总能一出门就看到或碰到大人物，其实，我也有沮丧的时候。

有一天，我工作极不顺利，到了黄昏，我身心疲惫不堪，像一只斗败的公鸡。在回家途中，我要经过一个坟场。在坟场入口处，我看到几位身着丧服的人走出坟场。看样子，他们一定刚祭过坟，正准备回家。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

我突然心血来潮，想到坟场里去走走，说不定这块草木丛生的墓地能医治我烦乱的心情。坟场的四周笼罩着一种奇特的气氛我走过刻墓碑的小店与卖鲜花的摊子，踏上铺满碎石子的小路。

此时正是夕阳西下，突然远处飘来一股烧香的气味，我不由自主地顺着气味走过去。在一座新坟前，墓碑上正燃烧着几枝香，还插有几束鲜花。很显然，就是刚才与我擦身而过的那批入在此祭拜过。

我恭谨地朝墓碑行礼致敬，然后很自然地望着墓碑上的字——某某家之墓。我像着迷似的，痴痴地望着墓碑上的字。

那一瞬间，我发现白天的疲倦与不如意都消失了，当然，我并不认识某某家，但我非去认识不可。这时夕阳已经完全隐没，天色昏暗，我来到管理这片墓地的寺庙。

“请问有人吗？”

“来啦 来啦 有何贵干啊？”

“请问那边有一座某某的坟墓是吗？”

“是啊 那是几天前才下葬的,他可是一位名人呀！”

“是的，在他生前我们就有来往，只是不知道他的家眷目前住在哪里呢？”

“您稍等一下,我帮您查查看。”

“谢谢您,麻烦您了。”

寺庙的住持到里面抱出了厚厚的一本登记簿。

“有了,就在这里。”

热心的住持还抄下了地址给我。

“十分感谢您的帮忙,打扰了。”

走出寺庙，坟场整个一片漆黑，但我的内心反而明亮极了。黄昏时那股萎靡之气一扫而空，代之而起的又是旺盛的斗志与满腔的工作热忱。

一名优秀的推销员要学会随时随地搜集和调查周围潜在的客户，不能盲目行动，也不可犹豫不决，机会稍纵即逝，所以看准目标后就要马上行动。只有不断寻找机会的人，才能及时把握住机会。

有时在你乘坐电车的时候，有时在你理发的时候，坐在你身旁的人就有可能是一位绝好的潜在客户，甚至在你与他人谈话的时候，也能从中捕捉到有用的信息。

处处留心皆机遇。那些对一切事物视而不见、听而不闻的人，根本没资格当推销员。

掌握正确的拜访技巧

有时为了能使自己的拜访顺利进行，偶尔撒个不伤害任何人的小谎是必要的，这也是一种拜访技巧。

假如一个月以 30 天来计算，你只需花其中的 5 天在促成预约上，而其他的 25 天要全部花在准客户的事前调查上。

身为推销员，你还必须深知施予比接受更有意义的道理。我们诚心诚意地服务和关心别人，这种服务与关心最后还是回报在你身上。这就好比盆中的水，你把水往那一头倾倒过去，水沿着盆子的边缘绕了一圈，最后还是回到你这边。

推销员必须在这种循环过程中建立你的人际关系，在一个月的 30 天里，25 天是你灌溉施肥的日子，剩下的 5 天则是开花结果之日。只有在 25 天里辛勤耕耘，才能期望 5 天的丰收。

掌握正确的拜访技巧，可以使你从被拒绝的表象中看到成交的希望。你要做好被拒访的心理准备。不要过高地期望准客户第一次甚至第二次面对陌生的你就敞开心扉，接纳你的推销。

要记住，成功往往是百分之九十九的汗水加百分之一的技巧。不可能一次两次就正中靶心，而应该在不断的努力中去思索如何才能打动准客户的心，如何能让准客户发现自己的需要，如何让客户发现你推销的爱心与热情。这几个“如何”便是成功签单的百分之一。

现在天气这么好，走出去，赶快行动吧，你的目标是做大单——好

多好多的单等待我们去签，只要行动，就有回报。

每一个人，包括我们的准客户，都渴望别人真诚的赞美有人说：“赞美是畅销全球的通行证。”因此，懂得赞美的人，肯定是会推销自己的人。

我有一次去拜访一家商店的老板。

“先生，您好！我是明治保险公司的原一平，今天我刚到贵地，有几件事想请教您这位远近出名的老板。”

“什么？远近出名的老板？”

“是啊，根据我调查的结果，大家都说这个问题最好请教您”

“哦！大家这样说我啊！真不敢当，到底什么问题呢？”

“实不相瞒，是……”

“站着谈不方便，请进来吧！”

……

就这样轻而易举地过了第一关，也取得了准客户的信任和好感。赞美几乎是百试不爽，没有人会因此而拒绝你。

所以，这种以赞美对方开始访谈的方法，非常适用于面对商店铺面的小老板。那么，究竟要请教什么问题呢？

一般情况下你可以请教商品的优劣、市场现况、制造方法等等。对于商店老板而言，有人诚恳求教，大都会热心接待，更乐意告诉你他的生意经和成长史。这些宝贵的经验，也正是推销员需要学习的而此时，也是推销员接近客户的绝佳时机，退一步讲，即使你们成交失败，你也因此而认识了一个潜在客户。

有一次我乘坐出租车，在一个路口遇到红灯停了下来，跟在后面的一辆黑色轿车也与我的车并列停下。从窗口望去，那辆豪华轿车的后座上坐着一位头发斑白但颇有气派的绅士正闭目养神。

就在一瞬间，我的潜意识告诉我：我的机会来了。记下了那辆车的号码后，我打电话到交通监理局查询那辆车的主人，事后，我得知那辆车是 F 公司 M 董事长的车子。

于是，我对 M 先生进行了全面调查。随着调查的深入，我又知道了

他是某某县人，于是我向同乡会查询得知 M 先生为人幽默、风趣又热心。最后，我终于很清楚地知道了 M 先生的一切情况,包括学历、出生地、家庭成员、个人兴趣、F公司的规模、营业项目、经营状况，以及他住宅附近的情况。

调查完毕之后,就是追踪 M 董事长本人。

我早已知道 M 董事长的下班时间，所以我选定一天，在 F 公司的大门口前等候。

下午 5 点,F 公司下班了。公司的员工陆续走出大门，每个人都服装整齐、精神抖擞，愉快地在门口挥手互道再见。F 公司的规模看来不大，但是纪律严明，而且公司的上上下下充满着朝气与活力。

我把看到的一切立刻记在资料本上。

5 点半，一辆黑色轿车驶到 F 公司大门前，我睁眼一看，白号码的某某号——正是 M 董事长的座车，我突然紧张起来。很快地，M 董事长出现了,虽然我只见过他一次,但经过调查之后,我对 M 董事长已经非常熟悉，所以一眼就认出来了。

万事俱备，只欠东风。后来，我找了一个机会与 M 董事长攀谈起来，他很惊讶于我对他的了解，看得出他对我的话很感兴趣。

接下来的事自然就顺理成章，我向 M 先生推销保险时，他愉快地在一份保单上签上了名字。

后来，我们成了很好的朋友，他在事业上也给了我不少的帮助。

我时常想，掌握正确的拜访技巧才是推销顺利的保证，如果你不会利用或者利用不当，那你的损失就可想而知了。

投其所好

我曾经去拜访一家企业的老板，由于各种原因，我用尽所能想到

的一切方法,都无法见到老板。

偶尔有一天，我终于想到一个好主意。我看到附近商店的伙计从老板公馆的另一道门走了出来。我立刻朝那个伙计走去。

“你好！前几天，我跟你的老板聊得很开心，今天我有事想请教你。”

“哦,什么事情?”

“你老板的衣服都在哪一家洗衣店洗的？”

”从我们商店门前走过去，有一个上坡路段，走过上坡路，左边那一家洗衣店就是了。”

“谢谢你,另外,你知道洗衣店几天会来收一次衣服吗?”

“这个我不太清楚,大概三四天吧。”

“非常感谢你,祝你好运。”

我顺利地从洗衣店店主口中得到了那家企业老板西装的布料、颜色、式样的资料。

于是我找到一家西装店订做了一套与之相同的西装。西装店的店主对我说：“原先生，你实在太有眼光了，你知道企业名人某某老板吗？他是我们的老主顾，你所订做西装的花色与式样与他的一模一样。”

我假装很惊讶：“有这回事吗？真是凑巧。”

店主主动提到企业老板的名字，说到老板的西装、领带、皮鞋，还进一步谈到他的谈吐与嗜好。

有一天，机会终于来了，我穿上那一套西装，并打一条相配的领带，从容地站在那家企业的老板面前。如我所料，他大吃一惊，一脸的诧异,随即善意地笑了:“为了向我推销保险,你真是费尽心机,看来我只有购买你的保险，才不枉费你的良苦用心。”

后来，我们成了很好的朋友，在他的大力帮助下，我的销售额有了进一步的提高。

想尽一切办法，认识比你更优秀的人，因为你所交朋友的层次决定你的成就。尤其是在推销事业上，凡事都要主动出击，找到对方的兴趣所在，投其所好，这样一来，你的业绩才有可能水涨船高。

在这个世界上，每一个人都渴望他人的关心，当你胸怀真诚与客户交流时,对方肯定会欢迎你的,这样,你做业务就容易多了。

卡耐基曾说过：只要真诚地关心对方，花两小时获得的友情，比两年时间所得到的总和要多得多。换言之，交朋友的秘诀就是——自己先变成对方的朋友。.

激活你的客户

在我的推销生涯中，最让我骄傲的是，我把保险推销给了三菱集团的每一位员工。在这里有必要说明一下，三菱集团有许多子公司，如三菱总公司、三菱银行，当然也包括明治保险公司。

当我在明治公司站稳脚跟后，一个大胆的推销计划就在我的脑海中浮出水面：找集团董事长串田万藏要一份三菱集团全体成员的花名册，大幅度地推销保险业务。

我为自己突破性的构想兴奋得彻夜难眠，这个计划只要能够顺利实施，我的业务不仅可以打入三菱的所有组织，而且还能打入与三菱有业务往来的大部分客户群。

选择一个比较好的机会后，我信心十足地推开了公司主管推销业务的常务董事阿部先生的门，请求他代我向串田董事长要一份三菱集团全体成员的名单，阿部听完我的计划后，眼神淡漠地望着我，他那种逼人的目光让我心里有些发毛。在我的一再坚持下，阿部先生说：“明治公司的人员是不可以向集团内部成员推销保险的，难道你不知道吗？”

原来如此,但我并不愿打退堂鼓,我问阿部先生:“常务董事,我能不能自己去找董事长，当面提出请求？”

阿部的目光让我浑身起鸡皮疙瘩,他从鼻腔里挤出一句:“荒谬。”然后又说:“试一下吧。”

需要全本请访问 www.ertongbook.com