

## <<原一平营销谋略全书>>

### 图书基本信息

书名：<<原一平营销谋略全书>>

13位ISBN编号：9787802280311

10位ISBN编号：7802280311

出版时间：2006-4

出版时间：新世界出版社

作者：伍洲

页数：215

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<原一平营销谋略全书>>

### 内容概要

这是一本介绍一个平凡的“小人物”通过自己不懈努力，最终走向成功之路的著作。全书分为八章，第一章展示了推销之神原一平的50年推销奋斗史，让你再一次全面地认识原一平，第二章至第八章详细分析了推销之神原一平成功销售与保持卓越业绩的秘诀，并提出了许多全新的推销理念与策略，还以独特的视觉及敏锐的眼光，向读者揭示了成功推销的致胜法宝。

本书适合于所有正在搞推销的或跃跃欲试准备搞推销的人阅读，至于各企业的经营管理人员，可以把此书视为培训、指导部下参考的读物。

## <<原一平营销谋略全书>>

### 书籍目录

第一章 一代财阀原一平——双脚走出亿万金 “你不懂我伤悲” 从陈腐中脱胎换骨 永远的信念第二章 治身谋略——激发潜能 建立自信人格 铲除自卑感 鼓足勇气，走出去 失败是到达成功的路费第三章 谈判谋略 口才面厚，时代的需要 成败系于三寸舌 口才不是天生成 基本话术策略 提高说服力几要诀 巧设陷阱 直冲访问 接近策略 再访策略 劝购策略 促成策略 推销员的禁忌语第四章 治乱谋略——处理异议 先有异议，再有兴趣 真的异议和假的异议 争辩不是推销术 克服最常见的异议 回答异议，促成推销 水落石出——了解推脱理由 迟疑与果断都具有感染力 助入为乐 “我想考虑考虑”第五章 沟通谋略 笑，可以解除武装 先让他笑，然后一起笑 笑能弥补一切 原一平的笑 婴儿的笑容何以那么美？声音调教法第六章 处世谋略 先做人，后做保险 魅力的表演 搭起沟通的桥梁 比翼双飞 陌生拜访 推销礼节 伟大的人格第七章 统筹谋略 挖掘潜在客户 准备推销“工具” 从准客户卡着手 时间就是金钱 电话推销第八章 试图中的策略 推销是一门艺术 创意推销

## <<原一平营销谋略全书>>

### 章节摘录

书摘永远燃烧的火 原一平每天除了推销保险，没有其他的娱乐，在公事之暇也不会带着太太去玩乐。

有人说，他的生活呆板得可怕；有人说，他的生活还有什么乐趣可言。

年轻时，原一平每天的工作是访问15位准客户，若没访问完毕，他绝不回家。

因此经常因为受访者不在，而在晚餐后再去访问，经常晚上11时才回家。

有时候原一平会问自己：“难道每天非访问15户不行吗？”“难道不这么努力就没饭吃了吗？”

无论多么忙碌，原一平是每天一定回家吃晚饭，有一天他因太疲倦打瞌睡，在吃晚饭时竟然碗筷都掉落在榻榻米上。

妻子久蕙忍不住说：“你今夜不能继续工作了，我要你吃完饭立刻去休息，否则你会累出病来的。

”原来原一平累得吃饭都打瞌睡，一听到久蕙这句话，马上精神一振，回嘴说：“你别胡说，我只不过有点累而已，不碍事的。

”“你还嘴硬，每天拼老命，我看你会积劳成疾的。

”“你别啰嗦了，你应该知道工作就是我的生命，难道你要剥夺我的工作权利吗？”“我怎么会呢？但是，难道我们不这么做就没饭吃了吗？”久蕙压抑已久的情绪被他的气话冲垮，她突然泪如雨下。

在短暂的争吵结束后，安静的房中只剩下久蕙的啜泣声。

听到她的抽咽声，原一平的心中升起一股莫名的悲哀。

他想这股悲哀不是因为久蕙，也不是因为工作，而是因自己而发的吧！原一平坦白地告诉久蕙：“这不是有没有饭吃的问题，这是心中的一团火，一团不服输的火在作怪的缘故。

如果我心中没有这一团在作怪的火，该多舒服啊！可是我丝毫奈何不了它。

久蕙，求求你别再哭了，我知道你受了很多的委屈，可是这个毛病，我永远也改不掉了啊！”面对他的倔强与固执，多年来久蕙默默地忍受着。

由于原一平早出晚归，晚餐的时间不定，害得久蕙患上了两次胃溃疡。

望着久蕙的泪珠，原一平顿悟了。

他目前的储蓄够他们用一辈子了，他拼老命工作的确不是为了三餐。

人生就是一连串克服挑战的过程，克服了一个挑战，再去面临一个新的挑战，再去克服它。

在这连续不断的挑战中，原一平获得人生中最大的乐趣。

“我心中那一团永不服输的火，引发旺盛斗志，使我克服无数的艰难，而得到莫大的乐趣。

可是，它也是我痛苦的根源，因为它不知带给我们夫妻多少的折磨与痛苦。

最无奈的是，那一团火愈烧愈烈，永不熄灭。

” P28-29

## <<原一平营销谋略全书>>

### 编辑推荐

你想拥有行之有效、全面提升自己直销水平和效能的直销利器吗? 你想练就攻无不克的直销口才, 在风云变幻的竞争中立于不败之地吗? 你想拥有推销过程中各种问题最有效、最合理的全面解决方案吗? 你想清楚洞悉顾客心理, 然后对症下药, 让顾客欣然接受你的产品吗? 你想在任何时候, 将任何商品卖给任何人吗? 你想拥有无往不利的绝对说服力, 快速成为一名金牌推销员吗? .....如果你希望以上梦想实现, 请静下心来研读此书, 并将其中的理念通过实践转化为最适合自己的推销方式, 那么, 你所有的问题都能在此书中找到答案。

这部《原一平营销谋略全书》旨在为从事保险业的朋友们提供一个成功的范例, 抛砖引玉, 涌现出我国的保险推销之神。

<<原一平营销谋略全书>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>