### <<原一平给推销员的十一个忠告>>

#### 图书基本信息

书名:<<原一平给推销员的十一个忠告>>

13位ISBN编号: 9787805938561

10位ISBN编号:7805938563

出版时间:2004-6-1

出版时间:同心出版社

作者:原一平,李津

页数:234

译者:李津

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

## <<原一平给推销员的十一个忠告>>

#### 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,以其精神的个人奋斗历程,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,他身高只有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2008年12月于北京

## <<原一平给推销员的十一个忠告>>

#### 内容概要

《原一平给推销员的十一个忠告(最新版)》作者原一平在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《原一平给推销员的十一个忠告(最新版)》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。

# <<原一平给推销员的十一个忠告>>

#### 作者简介

作者:(日)原一平译者:编译李津原一平,1904年生于日本长野县。

1930年进入日本明治保险公司成为一名"见习业务员"。

36岁时创下了全日本冠军的保险业绩,并成为世界百万圆桌协会成员。

从45岁开始,他连续15年保持全日本寿险推销业绩的第一名,曾创下世界寿险推销员最高纪录20年未被打破,被尊称为"推销之神"。

## <<原一平给推销员的十一个忠告>>

#### 书籍目录

忠告一 你要建立起一个成功的心态一、信心——给自己加油鼓劲二、信念——坚持就是胜利三、意志——锲而不舍走向成功四、乐观真诚——成功需要积极的人生观五、工作观——你的事业底线忠告二 注重自身修养,做一个有魅力的人一、笑容——最有效的销售武器二、优雅的谈吐为你敲开客户之门三、倾听——善用自己的耳朵四、气度——让对方感到你的存在五、手势——让魅力动起来六、仪表——让客户一眼看上你七、健康的身体——成功的保证忠告三 处处留心,客户无处不在一、敬业的态度——早起的鸟儿有虫吃二、处处留心,客户无处不在三、沥沙淘金——谁是有效的客户四、巧借他山之石——市场咨询法五、建立准客户卡忠告四 主动出击,约访客户,打开深锁的客户大门一、避过雷区——主动出击的技巧二、电话约访——不可或缺的程序三、发出"尊重"信号——完善你的开场白四、慎重选定访问的时间五、单刀直入——找对自己的准客户忠告五 客户永远是推销员的财神,他们的决定永远是正确的一、如何赢得客户的心二、打破"冰层"——与难缠的客户共处三、美妙的技巧——与客户打交道的艺术忠告六 成功是客户营造的,捕捉时机敲定成交一、成交——你准备好了吗?

二、模式——屡试不爽的成交方法忠告七 成功是从拒绝开始的一、调整自己——别被拒绝打倒二、你为什么被拒绝三、失败者总是抱怨,胜利者则会找出解决办法忠告八 售后服务是你下一次销售的开始一、优质服务——不可忽视的一点二、关心——交易在,人情更在三、说出你的感谢——为下一次推销铺路忠告九 建立客户群,让客户为你介绍客户一、管理艺术——整理好你的客户资源二、"客户连锁超市"——让你的客户连成片三、认识新朋友——开拓另一个客户群四、抓住机会——认识尽量多的客户忠告十 拥有感恩的心,把你的成功与家人分享一、家庭——成功的强大支持二、沟通——不要忽视自己的家人忠告十一 终身学习,与积极上进、优秀的人为伍一、认识自己——打败最大的敌人二、学习——每天进步一点点三、新习惯——中止你旧有的行为模式四、借鉴——从你周围开始进步五、时间——海绵里挤出的成功

## <<原一平给推销员的十一个忠告>>

#### 章节摘录

忠告一 积极自信的心态是你成功的起点"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,努力地去工作,那么,一切都有可能。

建立自信心并不难,我们可以从"念头"谈起。

每个人在生活中都会产生各种各样的念头。

或许你认为自己相貌英俊,"很吸引人",如果你只是偶尔想想,那它还仅仅是个念头而已。

这个念头是否能够能成为一个信念,还要看你对这个想法的相信程度。

换句话说,如果你说"我的长相不怎么样",那么这句话的意思就是,"我对自己的相貌没有什么信心"。

那么 , " 念头 " 怎样才能变为信念呢?

在此我可以打个比方,"念头"就像是一张没有腿的桌子,一张桌子没有了桌腿,就不能称其为桌子

同样地,信念若没有了支撑,也就不能称之为信念,而只能算是个念头而已。

如果你认为自己对别人很有吸引力,请问你的这种自信来自于何处?

## <<原一平给推销员的十一个忠告>>

你有什么依据支持你的说法吗?

如果有,那么它就是你信念的支撑,它使你敢于这么说。

或许你有很多这类的依据,但这些依据都必须归纳在"你有吸引力"这个念头之下,它才成为信念的 支撑物,即支撑桌面的桌子腿。

你理解了我的这个比喻后,不妨思考一下你的信念是如何形成的,同时也要想想怎样去改变负面的信 念。

只要有了足够的支撑,即足够的依据,任何积极的信念都是可以建立起来的。

也许你可以通过身边的人对你的评价作佐证,帮助你竖立起自信心,旁人对你的积极评价是否能使你 的生活过得更充实呢?

答案是肯定的。

因为一旦你意识到自己的优点,你的内心便会充满激情,做起事来也干劲十足,甚至不太费劲就出色 地完成了艰巨复杂的任务。

这是人类独有的"无中生有"的本领,即精神的作用。

我们要想找到自信的依据并不难,甚至可以说自信的依据到处都是。

我们用不着去费很多脑筋考虑这些依据是真的还是假的,把它当成是真的去接受就是了,积极的情绪可以产生积极的效果。

同样,如果我们被消极的想法控制了,哪怕这些想法毫无根据,也会造成消极的影响。

既然我们可以运用想象的力量来推动自己向前追求,那么我们想象得越真实,仿佛它就是那样的,我们也就越容易走向成功。

我拜访过的每一位有成就的人几乎都有这种能力,他们能给自己营造了一个自信的基础,因而总是信心十足地去做事,最终取得了在常人看来不可能的成绩。

平时,你可以对自己做一些积极的心理暗示,例如,你可以用饱满的情绪自言自语地说,"我很棒!""我热爱自己的工作,我一定可以做好!

"这个简单的方法往往可以产生意想不到的惊人效果。

因为你不断重复的这些话,会自然而然地成为一种潜意识在你的心里扎下根来。

你会觉得更加自信,能更好地控制自己的生活。

当你对自己的工作能力充满信心时,你就会期盼望着下一次工作中的挑战。

### <<原一平给推销员的十一个忠告>>

### 编辑推荐

《原一平给推销员的十一个忠告(最新版)》由同心出版社出版。

### <<原一平给推销员的十一个忠告>>

### 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