

<<推销之神原一平>>

图书基本信息

书名：<<推销之神原一平>>

13位ISBN编号：9787801799678

10位ISBN编号：7801799674

出版时间：2010-10

出版时间：向林 中国致公出版社 (2010-10出版)

作者：向林

页数：260

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>

<<推销之神原一平>>

前言

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

<<推销之神原一平>>

内容概要

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的成员。
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，他创下的世界寿险推销纪录20年未被打破，被尊称为“推销之神”。

<<推销之神原一平>>

书籍目录

序 永不服输的“推销之神”——原一平上篇 从街头混混到保险推销精英第一章 只有付出，才能扭转人生1.走在人生的谷底 / 32.不卑不亢面对考官 / 53.咬牙度过无薪试用期 / 74.在人生谷底，只要坚持就是上升 / 105.苦行僧式的生活标准 / 116.每次见到你都是这么快乐 / 147.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” / 212.我是否让他人觉得真诚 / 243.缺陷就是有待开发的潜力 / 284.没有个人魅力。你怎么做事呢？ / 305.“神姿”是自我的核心名片 / 326.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？ / 432.为自己建立庞大的“人脉金库” / 463.发掘朋友就像树枝分权 / 504.多认识一个人，便多一个机会 / 525.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 / 632.在十字路口等车也可以发现客户 / 663.奢侈品购物场所是准客户的“出没地” / 684.心情失落时也不要沉浸其中太久 / 705.经验之谈：访问时间的分配 / 726.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 / 812.摆脱失败经验的阴影 / 863.巧妙地把失败带变成胜利 / 884.需要避免的销售误区 / 905.不让客户拒绝，抓住他们的心很重要 / 956.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” / 1052.有好消息记得要找大家庆祝 / 1083.不断更新档案库中的客户卡 / 1104.顶头上司永远是我的老师 / 1145.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 / 1232.文质彬彬获得第一好感 / 1243.先发现对方的优点，再让对方发现你 / 1314.投其所好的同时，不忘排忧解难 / 1335.说话时注意节奏、声音和语调 / 1356.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 / 1452.如果不满意的话，我当场“切腹” / 1463.不时赞美就像赠送客户的“礼物” / 1504.挨家挨户可造成“连锁效应” / 1535.寒暄是建立人际关系的基石 / 1566.“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 / 1692.甄别拒绝，“大不了做朋友” / 1723.面对固执的客户，不妨避实就虚 / 1754.客户为什么用这个借口？ / 1785.很抱歉，我们的总经理不在 / 1816.那位老人家就是我们的经理 / 1857.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 / 1952.“轮盘话术”与“说了就走”的推销话术 / 1973.以全身说出内心的真实想法 / 1994.注意准客户眼神的“无穷变化” / 2025.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 / 2132.把握最佳成交时机 / 2173.这是我摸索出来的十种模式 / 2184.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 / 2332.我有一个非常重要的客户住在你们宾馆里 / 2353.客户的爱好很重要 / 2374.我自己只花费收入的10% / 2385.从局外人到合作伙伴 / 2406.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 / 2492.把生活保险化 / 2513.身边环境总是孕育更多的机会 / 2534.保险就是不断地拜访 / 2555.阅读和练习，可以不断超越自己 / 257参考文献261

<<推销之神原一平>>

章节摘录

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。原一平是家中的老么，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。倒如，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。”

<<推销之神原一平>>

” P3-5

<<推销之神原一平>>

媒体关注与评论

原一平一生取得的成功，是我们每个推销员所向往和追求的目标，而他留给我们的顽强精神、高尚品格和推销智慧也是一笔巨大的财富。

——《推销之神》当我还是议员的时候，原一平先生已经是世界百万美元圆桌协会的成员。

原一平先生是我多年的挚友，我曾经拜读过他的成功故事，他的成功给了我人生一种无形的激励，我觉得他才是20世纪最伟大的推销员！

——日本前首相 田中角荣原一平的事例说明：一个人的力量，主要来自内在。

只要首先从自己的内心找到力量，任何外在的困难都不难克服。

——《中国青年报·青年时报》在你成功地把自己推销给别人时，你必须相信自己，对自己充满信心。

也就是说，你必须完全认清自己的真正价值。

——乔·吉拉德

<<推销之神原一平>>

编辑推荐

《推销之神原一平:客户无处不在》是由中国致公出版社出版发行的，推销之神原一平简介：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的成员。

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，他创下的世界寿险推销纪录20年未被打破，被尊称为“推销之神”。

<<推销之神原一平>>

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>