

<<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、避开雷区——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>