

<<做最好的保险推销员>>

图书基本信息

书名：<<做最好的保险推销员>>

13位ISBN编号：9787802227903

10位ISBN编号：7802227909

出版时间：2009-3

出版时间：中国华侨出版社

作者：孙郡错

页数：275

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>

<<做最好的保险推销员>>

前言

市场经济的三百六十行中，最具挑战性的莫过于推销行业，而其中最具传奇色彩的莫过于保险推销。

以西方发达国家为例，早在我们的保险业尚未市场化之前，那里的保险行业就吸引了数以万计的精英们从事保险推销工作，保险推销是最为热门的工作之一。

推销保险不仅具有挑战性，可以最大限度地发挥自己的能力，实现自己的人生价值，同时，这也是一个收入颇为可观的行业。

美国的克里曼特·斯通16岁开始推销保险，36岁就成为了百万富翁，此外贝格、还有日本的原一平、齐藤竹之助……世界保险市场孕育了一批又一批的世界级保险巨子和数不胜数的大富翁，他们是万人瞩目的英雄。

可以断言，随着外资公司的陆续进入，保险推销员迎来了前所未有的机遇，保险推销行业将成为21世纪中国收入最为丰厚的热门职业之一，将吸引众多热血沸腾的有志之士加盟，并推动中国保险业的蓬勃发展。

话又说回来，尽管大环境给我们提供了一个非常广阔的平台让我们施展拳脚，但这并不是说只要参与进来就一定能成功，没有人敢给你打这个保票。

个人的成功与幸福，更多的是依赖个人的努力争取。

每个行业都是这样，推销保险也不例外。

<<做最好的保险推销员>>

内容概要

美国的克里曼特·斯通16岁开始推销保险，36岁就成为了百万富翁，此外还有贝格、日本的原一平、齐藤竹之助……世界保险市场孕育了一批又一批的世界级保险巨子和数不胜数的大富翁，他们是万人瞩目的英雄。

相信自己：只要跨进了推销保险这扇门，你就不再是一个“俗人”。

<<做最好的保险推销员>>

书籍目录

第一章 做最出色的自己——我能积极的心态比什么都重要不自信就没有成功培养坚定的信心是迈向成功的第一步热情是一种振奋剂用热情点燃自信把热情当成一种习惯挨家挨户推销而不是逃避我自豪因为我是保险推销员信念是动力的源泉启动你心灵的力量自我激励需要明确的目标目标就是前进的方向

第二章 茫茫人海我的客户在哪里给你一双寻找客户的慧眼学会分析那些影响顾客投保的因素客户无处不在客户资料也需要科学的管理建立属于自己的客户名单打造一个“顾客俱乐部广结善缘更容易成功把每一个人都重视起来

第三章 内外兼修你自己就是最好的名片仪表是保险推销员要过的第一关最好的装扮不是最华丽的而是最得体的推销中别忘了带上你的微笑会让你功亏一篑的卫生细节举止有礼才能让客户认同名片虽小不能小看你不能忽略的约会礼仪买卖不成礼节在无论何时何地都要学会控制情绪顶尖的推销员都是好脾气的推销员有亲和力客户才会喜欢你

第四章 嘴上功夫是成交的前提言谈有“礼”是基本功知道什么该说什么不该说欲说先听效果好来一个特别的开场白“迷魂汤”要灌得恰到好处赞美虽好可不要过度推销电话：纯粹的嘴上功夫借电话约见客户的学问辞别得体给自己留下后路选择让客户说“是”的话题给竞争对手留点口德因人而异采取不同的沟通策略

第五章 迈出伟大的第一步规划迈向成功的阶梯没有行动就无所谓成功为了成功的可能认真行动不积跬步，无以至千里机会总是垂青积极行动的人行动之前充分的准备是必须的急于求成只会起到反作用循序渐进一步一步来一切从训练开始业务知识必须精通学得越多赚得越多一勤天下无难事没有时间观念就没有业绩细心安排约见事宜帮你提高业绩的再访借口接近顾客是不可忽略的细节不拘一格做最吸引顾客的推销员巧妙应付秘书小姐这一关

第六章 一切以顾客为中心平等沟通双向交流让客户为情感买单记住顾客的名字把客户当成自己的朋友加深对客户的了解想客户所想才能搞好推销守信赢得顾客的信赖诚信从小事做起为顾客着想就是为自己着想对客户的抱怨持欢迎态度别让客户因为不满而流失服务顾客绝不是浪费时间

第七章 可以成功可以失败但绝对不可以放弃决不轻言放弃推销就是无数次的拒绝和失败失败并不可怕重要的是坚持下去最值得坚守的品质是恒心和毅力修炼耐挫的好心态让拒绝磨练你的意志在挫折中提升自己成功就是持续不断的付出走出令人闻之色变的推销低谷开始你的101次推销

第八章 智慧助力成交在推销中要始终把握主动权牢牢抓住成交的信号别让“煮熟的鸭子”再飞走你必须掌握的成交方法让优点盖过缺点在谈判中达成交易成功成交应做好的六件事利用危机感达成交易

<<做最好的保险推销员>>

章节摘录

积极的心态比什么都重要 对于成功的渴望是每一个优秀的保险推销员必备的条件，否则，他将失去未来，失去希望。

实现这种渴望的惟一办法，就是保持积极的心态。

一个成功的推销员，应该时时刻刻鼓励自己、鞭策自己，以激发内心的动力，这就需要一个更好的心态。

销售心态对成功起到的作用并不在于销售技巧。

销售心态是销售人员的内在思维，成功者具备的是一种持续完成任务的积极心态。

大卫·博格就是这样一个具有积极心态的人。

他出生于美国一个普通的家庭，由于生活并不富裕，他16岁便开始帮助母亲推销保险，那时他还在念中学。

大卫按照母亲的指点，来到一栋写字楼前。

他站在大楼外的人行道上，不知该怎样去做，更不知自己是否能成功地推销出一份保险。

他有些害怕了，但他又告诉自己，这是一件有益的事，应该勇敢一些，立即行动。

于是，大卫毅然走进了写字楼。

但大卫曾经听母亲讲过，许多推销员走进写字楼都会被轰出来。

他想，如果被轰出来就再一次壮着胆进去，决不能退缩。

大卫走进这栋写字楼，很庆幸没有被轰出来。

他去拜访了里面的每一间办公室，在一间遭到拒绝后，他就毫不犹豫地去敲另一间办公室的门。

终于，有一两名职员买了他的保险。

这就是大卫在推销工作上迈出的第一步。

他由此得出了一个经验，就是从一间办公室出来就应该立即冲进另一间，而不给自己留有犹豫的时间，这样，就可以忘掉畏惧感，从而将它克服。

一个成功的推销员，应该克服畏惧心理，在大多数人停滞不前的时候，依然大胆前进，这样才能达到推销的高境界。

良好的心态和坚定的信念可以让人克服害怕遭人拒绝的恐惧，从而勇敢地面对每一个有可能成为自己客户的陌生人。

大卫的推销业绩不断上升，而这换来的结果则是来自他所读中学的勒令退学通知。

但他依然没有改变积极的心态，他除了平日里更加努力地工作，还自学完成了中学的全部课程。

20岁那年，大卫离开了家乡，只身出去闯荡。

他自己开设了一家保险代理公司，虽然他给公司起名为“联合保险代理公司”，但工作人员却只有大卫一个。

尽管如此，但靠着大卫的不懈努力，公司的生意十分红火，其信誉和前景也被当地人看好。

大卫也信心十足，不断地扩大业务范围，生意蒸蒸日上，他保持着积极的心态，推销量高得简直令人难以置信。

有时一天他竟然做成了一百多份生意。

公司很快扩大规模，大卫雇佣了一批推销员，和他一起开展推销。

不久，他的业务扩展到了全国，各地都有他雇佣的推销员。

那时，大卫还不到30岁。

然而，这种鼎盛的局面并没有维持很久，因为这时出现了全国性的经济萧条。

一般的人都买不起保险，而有钱人也宁可把钱都存起来。

这样，公司的大部分职员都失去了信心，大卫自己也近乎绝望。

但大卫依然相信自己一定会成功，他不断地鞭策自己，并用他的积极心态和亲身经历鼓励着他的员工们。

他告诉他的员工：成功有两条秘诀：一条是用坚定、乐观的态度来对待工作中遇到的困难，另一条是推销的成功与否，关键在推销员的能力，而不是在于客户。

<<做最好的保险推销员>>

为了让员工相信这些理论，大卫决定用他的实际行动来证实。

他亲自去推销，结果在这个经济大恐慌的年代，他的每日成交数竟然与从前的鼎盛时期相差无几。

尽管在这个时期，有许多人都辞去了推销工作，但公司剩下的员工们则完全接受了大卫的“积极心态”，还受到了整套严格的训练，成为了推销精英。

大卫的公司很快恢复了元气，大卫也在几年之后成为了一位年轻的百万富翁。

大卫的成功，几乎全部源于他积极的心态和必胜的信念。

而这一点，对于我们每个普通的推销人员来讲也是不可缺少的。

培养积极心态，最好的办法是从工作中寻求满足。

面对工作中的许多困难，我们可以做些调整来配合自己的个性与能力，使自己快乐，以这种方式来使自己的心态由消极变为积极。

不自信就没有功 自信是这样一种心态：你相信自己的选择是正确的，你相信自己的能力是出众的，你相信自己一定会成功。

与其他职业相比，推销员就更需要有足够的自信。

因为，不可能每一次推销都会成功。

你的失败的几率可能很多；不可能所有的老板都赏识你，都给你机会；不可能所有的顾客都会欣然接受你的推销，所以，面对无数次的挫折、失败，你必须要有足够的自信心。

要成为一名优秀的保险推销员，首先要坚持对自己有信心。

如果连自己都没有信心，连自己都说服不了自己，又怎么能说服顾客、感染顾客来购买你的产品呢？

<<做最好的保险推销员>>

编辑推荐

《做最好的保险推销员》由中国华侨出版社出版。

美国的克里曼特·斯通16岁开始推销保险，36岁就成为了百万富翁。此外还有贝格、日本的原一平、齐藤竹之助……世界保险市场孕育了一批又一批的世界级保险巨子和数不胜数的大富翁，他们是万人瞩目的英雄。

相信自己 只要跨进了推销保险这扇门，你就不再是一个“俗人”。

保险推销员自我训练七步走 第一步：告诉自己我能行 做最好的保险推销员其实很简单。重要的是把你内心的力量激发出来，无论在什么情况下，请勇敢地告诉自己——我能！

第二步：想想客户在哪里 方向错了，努力越多，离目的地越远。

所以先搞明白“把保险推销给谁？

”练就一双慧眼，发现潜在的需求。

打造一支高质量的准客户“部队”，这才是保险推销的“王道”。

第三步：把自己当作最好的名片 顾客的第一印象更多的是来自你自身的形象和言行举止。

把自己从内到外的“装修”一番，你自己就是一张最好的名片。

第四步：练就过硬的嘴上功夫 要想让顾客在“看不见摸不着”的情况下，理解保险的概念，信任你的服务，并且痛快的打开腰包，你唯一能做的就是用你的三寸不烂之舌去“说”服他们。

第五步：学会以顾客为中心 顾客就是上帝，顾客就是衣食父母，这些经典之语不是说给自己听的，要想打动顾客，你要说给他们听，做给他们看。

第六步：强化决不放弃的信念 “没有人能随随便便成功”，遭遇拒绝，遭遇失败，一次次的空手而归是家常便饭。

要做最好的保险推销员，就一定要有这样的信念：可以成功，可以失败，但绝对不可以放弃。

第七步：靠智慧成功 “最好的保险推销员”不是说出来的，而是一次次的成交来证明的。

成交靠什么？

靠不断总结经验教训，靠多动脑子多想办法。

<<做最好的保险推销员>>

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>