

<<敢梦敢赢>>

图书基本信息

书名：<<敢梦敢赢>>

13位ISBN编号：9787305053627

10位ISBN编号：7305053627

出版时间：2008-4

出版时间：南京大学出版社

作者：刘洪彬

页数：182

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>

<<敢梦敢赢>>

内容概要

1992年8月作者从宜兴市人事局调入中国人民保险公司宜兴支公司工作，由一名普通公务员逐步转换为一名保险专业经理人。

作者禀持敢梦敢赢的信念，不怕苦和累，15年来一直在基层业务一线，面对各种层次的客户卖过保单。

中国人寿开办个人营销业务时，增员建立了宜兴支公司的第一支个险团队，1998年升任宜兴支公司副总之后，前后分管过个险、团险和中介业务。

作者执著于寿险事业，并坚持十年如一日地学习新知识、新资讯，对营销工作更是情有独钟，作者在营销实践中用心创新，并不断总结、积累，终于结集成书，其中有不少新思想和新观点，对于指导一线的寿险行销工作乃至其他行业的营销工作也将会有很好的助益。

本书是作者十五年磨一剑的成果。

书籍目录

第1章 探寻人生的方向 那一段艰苦的年少岁月 当公务员的时光第2章 寿险营销的实践与创新 初涉保险 开始寿险营销之路 销售就是培训客户 成为顶尖高手的八大关键 有准备,非典保险也能卖最好 一个月成交42万元的短险 一个月完成全年的中介期交 成交1672万元的大保单 寿险营销就是要经营好团队第3章 跟着老师,追求卓越 三人行,必有我师 如何创造中国第一 大公司如何持续实现高位突破 电缆大王如何白手起家创百亿企业第4章 大学生成长指引 找准自己的优势和不足 用心学习练好有用功 推销自我 大学生创业的六个关键 如何开创自己的事业第5章 迈向生命新境界 如何了解自己,建设自己 用目标激发生命能量 发挥想像的神奇魔力 为心灵加油 掌握时间 如何控制自己的情绪 如何创建优质的人脉 让自己拥有健康的习惯 提升生活的品味

<<敢梦敢赢>>

章节摘录

第1章 探寻人生的方向 那一段艰苦的年少岁月 一场大病，与死神擦肩而过 四岁时，我患了病毒性的脑膜炎，这场病很严重，差一点就要了我的命。当年，本乡有好多孩子得了一样的疾病，由于医疗水平低，就失去了生命。我先是住在本乡的卫生院，但高烧仍不退，毫无起色。我父亲要求将我转院治疗，可卫生院的院长不放，直到有一天，我几次昏厥过去，他们才同意让我转院。

当时我家里的经济状况也到达了谷底，我的大姐十岁，二姐七岁，还有一个两岁的弟弟。我的父母承受着巨大的生活压力。

在徐舍中心医院治疗的期间，又请了当地最有名气的一个瞎子帮我祈求神的保佑。

我在病床上不停地呻吟：“我为什么要吃这么多的药、打那么多的针？”

”第九天，我奇迹般地不再发烧，体温恢复正常。

因为在高烧中，近一个月没吃什么东西，每日只是喝点粥汤，一旦好转，我马上跟母亲要东西吃，而且要吃肉。

母亲现在还常开玩笑说我是“饿鬼投胎”。

俗话说，大难不死，必有后福。

九岁才上一年级 我出生在宜兴的一个小镇，这是一个很典型的江南农村。

小河环绕着村庄，小河两岸有一些稀松的杨树，村庄前后都是一片片的农田，农田中间还有“半亩方塘一鉴开”，池塘里的水清澈见底，绿玉一样的水草在水底飘荡，鱼虾在水草间嬉戏也清晰可见。

当我们这些乡村孩子口渴时，就会用手捧起那池塘里的水喝，那水既清凉又甘甜。

童年的生活是穷困的，可童年也是快乐而且无忧无虑的。

当我七岁的时候，我就渴望着去上学。

我渴望上学，并不是因为父母亲都很多次的教育我，要想有出息，过上好日子，就一定要读书，不读书就没有出路，只能回家在农村面朝黄土背朝天的种地；而是我觉得童年太寂寞，上学也许很有趣。

七岁那年我就到村小的老师那里做一件事情，数数，这也是每一个要入学的小朋友必考的功课。

我很顺利的从1数到100，但是老师并没有收我，他嫌我年龄太小。

.....

<<敢梦敢赢>>

媒体关注与评论

银行的员工要学习寿险营销的先进理念，我和刘洪彬在一起交流，发现他总有许多新的营销创意和点子。

《敢梦敢赢》一收有许多营销新创意、新点子 ——周伟荣（中国银行无锡分行行长） 我喜欢创新和独特的个性，《敢梦敢赢》就是一本勇于创新、富有独特个性的书。

——褚东东（中国人寿江苏省分公司个险高峰会会长、美国MDRT终身会员） 刘总是一个优秀的营销教练。

他的知识面广，信息量大，跟他交流，听他讲课，就有新的收获，有胜读十年书的感觉。

《敢梦敢赢》的营销理念是很有价值的。

——胡琴媛（中国人寿无锡分公司2006年度个险高峰会会长、美国MDRT终身会员） 刘洪彬是一个富有激情、善于激励人的营销经理。

《敢梦敢赢》富有激情、让人振奋。

——高浩芳（中国人寿无锡分公司2007年度个险高峰会会长、美国MDRT终身会员） 《敢梦敢赢》一书有着全新的营销理念，又有一线的实战经验，可以很好地激发销售人员的创意与灵感。

——郭菊英（中国人寿江阴支公司红豆营业部经理、美国MDRT终身会员） 刘总是增员我的贵人，也是我的老师。

每次听他讲课或训勉总有很多收获。

他是一个富有激情、善于激励人的优秀营销教练。

读《敢梦敢赢》就如听他的演讲一样鼓舞人心。

——莫国仙（中国人寿宜兴支公司长青营销部经理、总公司一级优秀主管）

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>