

<<保险营销员成功激励圣经>>

图书基本信息

书名：<<保险营销员成功激励圣经>>

13位ISBN编号：9787501764136

10位ISBN编号：7501764131

出版时间：2004-1

出版时间：中国经济出版社

作者：黄景清

页数：216

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>

<<保险营销员成功激励圣经>>

前言

前言 当今社会，有什么不需要高深专业知识和创业资本、却又较易闯出一番个人天地的工作？答案可能只有一个：做保险推销。

正因为如此，全国有几百万人先后投身到这个行业里来，他们中的大多数没有什么本钱，学历也不高，但都满腔热情地投入到这个金色的朝阳行业中去。

在这一行里，坚持一年就能立脚；坚持三年就很有成功的希望；再以后，像原一平那样的“小混混——伟大推销员”的神话故事就有可能在你身上得到重演。这是这一行的规律，也是它之所以吸引千万人投身其中的魅力所在。

但不幸得很，很多人却只能选择离开。

据统计，在保险推销界，新业务员第一年的阵亡率高达70%以上。

用“大浪淘沙”来形容这一行的人员流动情况一点也不为过。

他们之所以被淘汰，工作辛苦只是表面的原因。

说实话，做什么不辛苦呢？从来就没有随随便便的成功！所以归根结底，他们被淘汰的终极原因只有两个：一是不会通过适当的方法激励自己；二是没有掌握到推销的方法和技巧。

我们的这一套书——《保险营销员成功激励圣经》和《保险营销员成功营销宝典》正是为解决这两大难题而写的。

每一个保险推销员在其成长过程中都面临着很多烦扰：一次次被拒绝而产生的迷茫和怀疑，业绩牛皮胶着时的焦灼、不安与懈怠，升迁的压力和烦恼，事业低潮时的怨艾等等，他们都很需要进行排解。

公司和主管只知道用业绩去考察他们，不可能从根本上帮他们排解这些烦扰。

听讲座、参加培训，很多只是一些不着边际的慷慨激昂，而且成本也不菲。

于是，很多人把目光转向书本，期望从“黄金屋”中找到自我激励的方法。

但不幸的是，成功激励的书籍虽然很多，适合保险推销员情况的激励书却没有。

《保险营销员成功激励圣经》就是一本专门面向保险推销员的成功激励书，它切合广大的保险推销员的具体情况，针对扰，从成功方法论的战略高度，一一对症下药地给以开解，从而为他们指明了突破困境、提升进阶的心路，诚为保险推销员激励和自我激励的上优指导书。

《保险营销员成功营销宝典》则是一本深层次的保险推销的方法技巧书，它从推销的理念、原则入手，多角度、多层次全面论述保险推销的方法、技巧和谋略，全面揭示保险推销成功的真谛，帮助广大的保险推销员寻找到成功的推销方法。

它并不是一般的推销方法书，而是从实例及理念来讲述成功推销的方法和技巧，因而是比一般的推销方法书更高更深一层的书，这也是它区别于一般方法书的最大的特色。

它内容丰富多彩，集推销方法、推销技巧、推销话术、创意推销、拒绝话术、推销兵法谋略之大成，实为国内目前内容最齐全、对保险推销工作最具实战指导意义的宝典。

这两本书的最大的特色就是，以成功的实例为基础、用轻松的笔调、采取夹叙夹议的方法来阐述作者的理念和主张，而不作枯燥无味的说教。

它们深入浅出，通俗易懂，读起来轻松有趣。

激励和技巧是推销员取得成功的左右手，只有两手都要抓、两手都硬才会取得辉煌的成功。

而这两本书，一本讲激励，一本讲技巧，珠联璧合，是一对姐妹书，更是你的左臂右膀，它们将为你的成功提供强有力的帮助。

在编写过程中，作者参考了大量的书籍文献，由于资料众多，未能一一注明其出处。

在这里，编者特向其作者致以真诚的歉意，并致以衷心的感谢和崇高的敬意。

编者

<<保险营销员成功激励圣经>>

内容概要

本书是一本专门面向保险推销员的成功激励书，针对保险推销员工作中的不同烦扰从成功方法论的战略高度，一一对症下药地给以开解，从而为他们指明突破困境、提升进阶的心路，是保险推销员具有实用价值的指导用书。

<<保险营销员成功激励圣经>>

作者简介

黄景清，工学硕士，1991年毕业于成都理工学院，到广东省测试分析研究所从事科研工作，后来从事营销研究特别是保险和保险营销研究，也曾从事保险营销工作。著有多部探讨保险理论以及实践的专著。

<<保险营销员成功激励圣经>>

书籍目录

- 第一篇 保险在召唤—推销的时代—保险推销，可托付终生的推销事业—挑战自己，加入保险的行列
- 第二篇 克服刚入行时的困扰—对自己的工作充满热情—天生我材必有用—要有吃大苦的思想准备—不要怨天尤人—理直气壮去推销—满怀信心去面对每一天—克服被拒绝的沮丧—克服推销恐惧—远离自卑—从挫折和困境中崛起—激发你的潜能—每天自激多一些—锲而不舍，不轻言放弃
- 第三篇 成功肯定有方法—成功只在你选择—“角色假定”助你成功—要有成功的强烈欲望—目标是推销成功的路标—要有一定能成功的坚强信念—时刻培养自己积极的心态—行动是成功的惟一途径—克服失败情绪
- 第四篇 成功步步高—突破事业的低潮和瓶颈—超越自己—培养独特的个人魅力—成功者都是讲究效率的人—与成功者为伍—找些贵人帮助你—有效化解工作的压力—摆脱消极情绪—学习，学习，再学习
- 第五篇 完善自我，走向辉煌成功—保险推销员的素质要求—成功推销员的自我修养—月行一善，走向成功

<<保险营销员成功激励圣经>>

章节摘录

人们说，从事保险推销，最难过的就是前三个月。确实，当人情单在头一个月做完之后，你从第二个月开始就完全靠陌生拜访去开拓你的客源了。一次次的陌拜总是以一次次的被拒绝而告终。在一次次的失败面前，很多人的心里就开始对自己产生了怀疑和彷徨，他们的心里开始弥漫着失败的情绪。

他们首先怀疑的是，自己条件不好，是不是适合做保险推销这一行。学历低的会怀疑自己是不是文化水平不高，因而影响到推销工作的进行。学历高的人会怀疑自己是不是已经培养出了矜持心理，从而影响了与准客户的交往。毕竟，推销这一行业更需要的是放开而不是矜持。而且，以自己的高学历，却混杂在一群三教九流的各色人等里，是不是有些屈材了。有的人甚至怀疑起自己的长相来了，是不是我长得不够英俊漂亮，在吸引入的方面就差人一等了。

还有很多其他的怀疑，不一而足。其实，这些都是无谓的多虑。在这个世界上，每个人都是一个与其他人不同的独立的个体，每个人都有独特的经历，每个人都有独特的能力，每个人也都有自己独特的人生轨迹。所以，人生到这个世界上，必定会有他一番与众不同的作为。这就是我们平常所说的“天生我材必有用”的道理。

成功从来就不是一蹴而就的！在还没有成功之前，每个人都会经历一番艰苦的奋斗历程。纵观成功者，我们就会发现，其实很多成功者起步时的条件也许比你现在的情况还不如呢。古希腊著名的哲学家苏格拉底曾被人贬为“让青年堕落的腐败者”。进化论的创始者达尔文在自传上说：“小时候，所有的老师和长辈都认为我资历平庸，与聪明沾不上边。

”爱因斯坦4岁才会说话，7岁才会认字。上学时老师给他的评语是：“反应迟钝，不合群，满脑袋不切实际的幻想。”他曾遭到勒令退学。

牛顿在小学的成绩一团糟，曾被老师和同学称为“呆子”。迪斯尼乐园的创始人沃特·迪斯尼曾做过记者编辑，但被报纸主编斥为缺乏创意并因此而被辞退，自己创业也曾几次破产。

这些伟大的成功者，资质不见得比一般的人聪明到哪里去，条件也不见得比一般的人好到哪里去，他们走过的路也不见得比一般的人顺利到哪里去，有些人甚至走的弯路比一般的人更多一些，但他们最后都成功了。

所以，这只能说明，从来就没有与生既来的成功，没有试过是不能断定你是否会成功的。而且，成功也没有与特定的人挂上钩，成功总是要经过一番艰苦的奋斗才能得来的。

所以，你完全没有必要为自己的条件而自卑，而抱怨，要知道，你是独一无二的，你不像别人，也没有必要去像别人；没有人像你，同样地，他们也没有必要像你。事实上，世界上的每一个人都会有某些方面不如别人，但总有某些方面具有优势。你不可能在每一方面都比任何人强，但你也不可能在每一方面都不如人。所谓的低人一等或超人一等的感觉，完全是你自己内心的错觉，所以，你完全没有必要总是拿自己与别人相比较。

实际上，你的真实情况是：你并不比别人卑下，也不比别人优越，你只不过就是你自己。这才是你正确地认识自己的方法。

如果你有了这样的认识，你的自卑感也就消除了。

自信心是保险推销成功的第一要素 无论从事何种职业，要想获得成功，自信心都是不可缺少的。

<<保险营销员成功激励圣经>>

但对保险推销员来说，自信心尤为重要。

保险推销员首先要对自己充满自信，才能给自己从事的工作注入热情，然后再把自己的热情传达给您的客户。

其次要对自己所推销的东西充满自信，相信它是个好东西，能给人带来人间的关爱。

这样，您才可以大大方方而又理直气壮地把它推销给您所见到的人。

保险推销员大部分时间都在四处奔波，孤军奋战，时时要面对拒绝和冷遇，如果对自己及所从事的事业没有信心，就不能及时调整自己的心态，就不能及时从失败的阴影与四处碰壁的尴尬境地中解脱出来。

但假如您对自己和自己的工作充满着信心，您就会以满腔的热忱投身到下一步工作中。

自信心是一种催人奋发的不可思议的力量，它能让你在困难和挫折面前昂首阔步。

对一个保险推销员来说，丧失了自信心，就等于丧失了一切。

如果说做保险推销员有什么秘诀的话，那就是对自己一定要有自信心。

原一平刚刚加入保险推销员行列之初，由于没签到单，没有收入，有时连吃午饭的钱都没有，因拖欠房租被房东赶了出来。

但他从不退缩，心里面总是怀着强烈的必胜信念。

“你们说我不行，我非要做给你们看看”。

他以昂扬的斗志和无比坚强的自信心去直面眼前的困难，从而可以在屡战屡败的情况下仍然坚持战斗，终于闯过了最初的难关，成就了一番伟大的事业。

“推销之王”齐藤竹之助退休以后才去从事保险推销工作，他之所以敢于加入到向来属于年轻人的工作的行列，是因为他认为，自己在商界摸爬滚打了几十年，朋友广布天下，只要能充分利用，完全可以成就一番事业。

他就是抱着这样的坚强的信念，以强烈的自信心投入到保险推销工作中去。

果然，他的关系网帮了他很大的忙，再加上自己勤力和努力，终于坐上了全日本甚至世界第一的宝座，成为全世界首席推销员。

我国是个刚脱离贫困的发展中国家，国民收入不高，传统的观念又很强，对现代保险理念和制度了解不多，因而对保险多持怀疑甚至拒绝的态度。

这就决定了这样一个事实：在中国从事保险推销，比世界其他地方要困难得多。

每天出去展业，看见的多是人们冷漠的眼光和叱责的语言，如果你对这份工作没有信心，那么你一天都很难坚持下来。

相反，如果你能从另一个角度看问题——正是由于我国的保险事业还相当落后，才需要我们下大功夫，花大气力去发展。

而且，这也正说明，从事保险推销工作是大有可为的，这么巨大的市场亟待我们去开发，它将为我们每个保险推销员提供施展才能的广阔空间。

你有了这样的信念，就会生出无限的信心。

肯定自己是建立自信的有效方法 如果多给自己一些肯定的评价，你就会越来越相信这些积极的评价。

多给自己一些肯定的评价，是建立自信和增长自尊的最积极的方法。

不要养成妄自菲薄的习惯，如果你总是认为自己弱小、无能、低贱、不成功，那么，你注定要成为这样的人。

但是，假如你换一种思维方式，多看到自己积极的一面，多看到自己的优点，养成多为自己说好话的习惯，你就会发现，原来你自己也是一个有一定能力的人、一个重要的人，这样，连你自己也都越来越喜欢自己，越来越相信自己。

如此一来，你的工作必定成绩显著，最后，你就会获得成功。

所以，有必要对自己进行：一番重新的认为，多看一下自己的优点和长处，勇敢地肯定自己，使自己重新振作起来。

如何进行自我肯定呢？ 首先，先自己省思一下自己，看一下自己都有些什么优缺点，然后，把自己的优点一条条地写到纸上，然后，结合自己目前的工作，分析一下你的这些优点将可以发挥什么

<<保险营销员成功激励圣经>>

样的积极作用，同样地也要把这些积极的作用一条条地写下来。

每天，你只要花五分钟的时间，静下心来，排除一切杂念，将写在纸上的自己的优点及其积极的作用一条条地认真地默念三遍。

这样，你的信心将很快就会树立起来，对工作的热忱也会迸发出来。

人贵有自知之明，虽说谦虚是一个人的美德之一，但过分的谦虚，完全是没有必要的，长时间的过分谦虚，就会相信自己所思所想，真的会把自己看成是没有多少能耐的人。

学会自省，也是一个人能成功的关键条件之一。

但如果只看到自己的缺点，只沉湎于对自己的缺点的过分自责之中，就会陷自己于万劫不复的境地。

需要注意的是，人总有这样的一种思维惯性，每当他要去做某件以前没尝试过的事情的时候，他往往就会更多地看到或想到自己的缺点和不足，这样，他就会丧失了去做这件事的信心。

凡事多想想自己的优点和长处吧，这样，你就会得出这样的结论：你比你想像中的自我要伟大得多，从此，你就会满怀信心地面对未来的任何挑战。

有一个简单易行的方法可以很快提高你的自信：每天清晨起来后，重复3遍下面的话，最好是洗脸时对着镜子的时候。

然后，在进入办公室前再默念上3遍：“我是一个有用的人，有极高的天分和才能。

感谢上苍，它使我有健康的体魄和坚毅的精神。

我具有如此多的优点，我一定能成功的。

今天就遇到好运，因为清晨起来我就感觉特别好，今天的工作一定会积极去做的。

”那么，等到你进入办公室时，你一定会觉得，一股无形的力量充满了你全身，产生一种非常奇妙的作用。

自信心的平时培养 刻意突出自己 你也许会发现，在聚会时，很多人都原意选在不太显眼的位置坐，这是一般人缺乏自信心的典型表现。

<<保险营销员成功激励圣经>>

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>