

<<保险销售就这么简单>>

图书基本信息

书名：<<保险销售就这么简单>>

13位ISBN编号：9787508631639

10位ISBN编号：7508631633

出版时间：2012-1

出版时间：中信出版社

作者：杨响华

页数：208

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>

<<保险销售就这么简单>>

前言

想写这本书的冲动，源于2007年7月，那一年我晋升营业部经理。

我的晋升当时在深圳引起不小的轰动，被誉为一个奇迹。

这并非我的优秀，而恰恰是因为我太普通。

我的经历很复杂：17岁做保安，之后在工厂做过普通工人，也摆过地摊，后来又去读大学，毕业后进过国企，又进过外企。

2002年初，不安分的我选择了自己创业。

但因为缺少资金，又缺乏人脉，事业举步维艰，摇摇欲坠。

2002年8月23日，走投无路的我选择加入平安保险公司深圳分公司，做了一名寿险代理人，当时家人和朋友对此都不看好。

当时有人这样形容保险：这是世界上最难的销售工作，因为它要用一张纸去换客户手中的现金。

有人这样形容保险从业者：收入比不上民工，地位比不上保姆，前途比不上保安。

事实上，刚踏入保险业的我可以说是很凄惨，做了6个月才转正，转正标准是佣金3000元，半年平均月收入500元。

好在我生性顽强，到了2003年7月，终于折腾成主任：有了一个7个人的团队。

但是好景不长，因选人不当，加之经验缺乏，一年后—2004年7月又被打回原形，团队成员剩下3个人，其中包括我们夫妻俩，所以我一直特别感激当时的另一位留守伙伴—刘江鸿经理。

当月支公司与我一同降级的主任还有4位，结果他们都因为面子上挂不住而离职改行。

而我自认并不比人差，于是潜下心来，寻找出路。

用心就是出路，行动就是法宝。

8月后，终于浴火重生—2004年大半年我直接招聘11人，业绩也做到支公司第一！

在2007年7月，我又成功晋升为营业部经理，团队成员83人，较之3年前的3人，翻了近30倍。

晋升经理后，我又作了调整，我们夫妻分工协作，我以发展团队为重心，我妻子王萍以开发经营高端客户为重心。

几年下来我们进步神速，收获颇丰。

2010年7月我成功育成了3个营业部，顺利晋升业务总监（平安业务线上最高职级），成为平安南区事业部成立以来晋升最快的业务总监。

而我的妻子2007~2009年连续3年均为支公司业务冠军，2010年更以规模保费500万获得深圳分公司16000多名业务员中的第二名，全国平安系统45万业务人员中的前20名！

2011年更进一步，目前是深圳分公司业务冠军，正在朝着我们更大的目标迈进。

在保险行业，我们做出了口碑，赢得了尊重，工作得开心，生活有品质。

成功一定有办法。

我们成绩的取得主要是因我们找到了开拓优质准主顾和招聘优秀准增员的方法。

而纵观中国保险业，80%的从业者依然徘徊在收入不高、地位较低、心情烦、工作累的困境中。

最近几年，我经常到全国各地给同行伙伴讲课，讲的多是自己的经验，零零碎碎讲了很多案例，收到了不错的反响。

在寿险前辈们的鼓励下，才下决心把它系统地写出来，就是希望我的成长能对大家有所启发，并相信只要大家应用本书中的方法，一定会很有效，因为这些都是被实践证明了的。

本书的完成要感谢太多人：妻子的努力和卓越给了我无限的灵感，团队同事们的无私付出给了我莫大的支持。

还要感谢我的推荐人潘永文先生，以及我组织发展的启蒙老师李浩总监。

感谢德高望重的中国保险学会罗忠敏会长，著名的保险专家林海川老师，以及亚洲保险皇后陈玉婷老师和台湾保险天后庄秀凤老师的热情作序，感谢知名的中信出版社给我这样一个平凡人物展示和成长的机会。

最后还要特别感谢我的好友，原《保险文化》杂志执行主编、企业培训师李小平先生，没有他的协助，本书的完成几乎难以想象！

<<保险销售就这么简单>>

内容概要

如何提升业务水平，争取更大的业务量，一直是所有保险代理人最关注的问题。没有特殊的人脉关系和背景，只靠着诚信、专业、智慧和勤奋，可以不断实现自我突破吗？《保险销售就这么简单》告诉你：完全可以！

平安保险总监杨响华结合自己多年的从业经验，为保险代理人撰写了这本极具实用性和指导性的业务指南。

每个代理人面对的都是一样的问题：怎样开拓客户？

怎样和客户沟通？

怎样增员？

如何对待拒绝？

本书作者通过自己的亲身经历的实例，生动通俗地解答了代理人普遍面对和急需解决的问题。

一个代理人想要不断提高，需要的不仅是勤奋和努力，更是自身的态度和智慧。

本书即致力于教给保险代理人实用的销售技巧、营销原理，同时帮助代理人运用头脑，真正找到属于自己的蓝海。

不论你是老手还是新人，阅读《保险销售就这么简单》，都一定能学到弥足珍贵的经验和智慧，超越自己，取得梦想的成功！

<<保险销售就这么简单>>

作者简介

杨响华，湖南人，1999年毕业于湖南财政经济管理学校，暨南大学高级工商管理硕士（EMBA），2002年9月加盟平安，2010年晋升业务总监，是平安全国晋升速度最快的总监之一，平安五星级讲师，香港华扬金融培训学院客座教授，并担任多家企业培训顾问，授课幽默生动，深受好评，直接培训学员30万以上。

<<保险销售就这么简单>>

书籍目录

- 序一 保险的道与术
- 序二 务实与五实
- 序三 拥有金头脑的杨铁人
- 序四 己立立人，己达达人
- 前言
- 第一部分 主顾开拓
 - 第一章 借客户的人脉圈
 - 第二章 随时随地转介绍
 - 转介绍是一种信任背书
 - 通过服务和礼品行销来维护转介绍
 - 第三章 跟别人跑市场
 - 关键点一，目的性不要太强
 - 关键点二，精心准备你的每一次陪访
 - 关键点三，善于创造你的价值
 - 第四章 参加聚会
 - 第五章 经营目标市场
 - 第六章 培养影响力中心
 - 第七章 潜意识销售
 - 关于做人
 - 关于赞美
- 第二部分 销售的原理
 - 第八章 销售有哪些原理
 - 卖点：保障与收益
 - 销售：销的是自己，售的是观念
 - 成交的方法：痛苦加大和快乐加大
 - 第九章 推销和行销的区别
 - 增加客户的数量
 - 增加客户购买的额度
 - 增加客户重复购买的频率
- 第三部分 增员
 - 第十章 为什么要增员
 - 第十一章 去哪里增员
 - 第十二章 怎么增员
 - 随机增员
 - 转介绍增员
 - 目标市场增员
- 第四部分 沟通技巧制胜
 - 第十三章 掌握通用沟通技巧
 - 收入分析术
 - 上山下山比喻术
 - 保险和传统行业的比较术
 - 第十四章 与家庭主妇的沟通技巧
 - 谈家庭地位
 - 谈子女教育
 - 谈婚姻维护

<<保险销售就这么简单>>

谈自我价值

第十五章 增员老板及其家人的沟通技巧

增员老板，谈企业发展与个人成长

增员老板的孩子，谈磨炼

第十六章 几种特定的沟通技巧

视力与眼光

黄金与钻石

容易与困难

实物与梦想

第五部分 如何对待拒绝

第十七章 如何看待拒绝

第一，没有拒绝就没有销售

第二，挑货的人才是买货的人

第三，认识每一次拒绝的价值

第四，拒绝是最好的老师

第十八章 如何应对拒绝

“认同 + 赞美 + 提问”公式

“正是……才”公式

反问法

激将法

<<保险销售就这么简单>>

章节摘录

借客户的人脉圈子，主要有三个问题：其一，人脉是谁？

其二，如何经营人脉？

其三，如何让客户能够生生不息地衍生下去？

我在多年来作市场开拓的时候，坚信一个原则：如果这个事情你做得很累，却又没有成效，一定是方法出了问题。

在进入保险业之前，我曾经做过石油、药品，以及工业品的物流等业务，这看起来是一个很难的工作。

但是后来我总结，这个业务大概也只需要辛苦半年左右，半年以后是很轻松的——因为用半年左右的时间集聚起了人脉。

而这个法则同样也适应于开拓保险市场。

这里有一个不可思议的案例，这个客户叫江国清，到现在为止，除了必须买的车险，他一直没有买过其他任何保险，但他却为我衍生出来超过300万的保费。

我进入平安保险之前曾做过工业皮带的销售，客户基本上都在深圳二线关外的福永、沙井一带以及广州地区，离深圳市区比较远。

江国清就是我那时认识的一个客户，他开了一个规模不大的工厂，皮带用量很少，只从我那里拿过很少的一点货。

我从事保险销售后，基本上不可能跑那么远去拓展业务，所以深圳的客户资源非常少。

几个月对陌生人的拜访也没有什么效果，前几个月的业绩都很不好，而我们每个月都要考核，所以压力非常大。

后来我想起了江国清。

当时他创业不久，租了一栋两层楼的一间民房做机械设备，自己的办公条件非常差，经济比较紧张，没办法买人寿保险。

但经过我的努力，还是从我手里买了一份不得不买的车险。

一天中午我又过去找江国清，正碰上他要外出，我灵光一闪，突然冒出来一个念头：能否跟他去跑跑市场？

这样就多认识一些人，能拓宽我的人脉。

于是我问他下午去哪里，他说要去徐老板那里。

我又进一步向他了解徐老板的经济条件，得知徐老板的工厂有三层楼，看来徐老板条件很不错，应该比较有购买能力。

于是我请江国清带我一起去徐老板那里，并且同江国清商量好，要是徐老板问到我，他就很随意地告诉徐老板，我是他的保险业务员，保险做得非常好，人也很实在，正好刚才去他公司，于是一起过来了。

我向江国清保证，肯定不会给他添麻烦，到了那里不会跟他们讲保险。

江国清是个实在人，就同意了。

下午，我们一起到了徐老板的公司。

进去之后，江国清向他介绍说：“徐老板，这是我的好朋友杨响华，他原来是做工业皮带的，现在做保险业务，做得非常好，我的车险都是从他那里买的。”

徐老板一听就说：“不错啊，前段时间很多保险业务员都来找过我，我们也有考虑，我老婆在财务室，杨先生你过去跟她讲讲。”

结果出奇的顺利，当周周六的下午，他们一家人就向我买了两万多元保险。

而且通过徐老板，很快又衍生出来几个非常优质的客户。

当天我从他们财务室出来时，发现徐老板的办公室又走进一位女士，感觉不像他的员工。

当时我就想，进老板办公室的人，要么是老板的朋友，要么是有业务往来。

于是我猛然间又生出一个念头：去跟徐老板打个招呼告别，这样就可以很自然地认识她。

于是我走进徐老板的办公室，很自然地说：“徐总，保险的事情我和老板娘都谈好了，星期六办理，

<<保险销售就这么简单>>

谢谢您了！

”接着又“顺便”说：“嗯，有客人啊，这位女士怎么称呼？”

”于是徐老板告诉我，她是浩大公司的老板娘“丰总”。

于是我很自然地递过名片：“很高兴认识丰小姐，我是平安保险公司的，这一片工厂的保险业务都是我在负责。

你们设备行业具有一定的危险性，关于工厂的保险，到时候我拿点资料给你看看。

我可以保证，从我这里买保险一定是费用最便宜、保障设得最全面的。

服务方面你更可以放心，这边很多工厂都是我的客户。

”听我这么一说，又看到我是徐老板的“朋友”，这位丰总便很热情地邀请我去她那边谈谈。

过了几天，我去了丰总那里。

去了以后得知她当时也在创业期，条件一般，加上当时刚被人骗了50万，经济比较困难。

但她也知道，因为工厂做五金产品，工作的危险系数很高，工人不买保险，自己心里不踏实，不过手头资金紧张。

在我的沟通下，她同意购买一份员工的团体意外险，保费1600多元。

我还给她垫付了几百块钱，第二个月她就还给我了。

从认识这两个客户到成交，说明做业务一定要学会包装自己，但我们的出发点一定是能帮到我们的客户。

我一直有个观点：帮别人就是帮自己，骗别人就是骗自己。

而如果我们能在客户困难时帮助下，客户可能会一辈子记住你。

而我做业务，喜欢成片开发。

后来，我通过丰总又认识了一位叫李明的客户。

认识丰总后，我问她这一栋楼里面的一些老板她熟不熟，她说楼上香港的老板不是很熟，但是对面的李明特别熟。

说实话，当时刚做保险不久，我觉得香港客户有一点压力，而李明是江西人，我想应该去认识一下。

当时我有点过分地请丰总带我去认识一下李明，我觉得做保险营销一定要敢开口！

丰总叫我自己过去，让我对李明说我是她的朋友。

当时我就去找了李明，不久，他就在我这里买了6000多元的保险。

并且通过李明，又衍生了三个客户。

<<保险销售就这么简单>>

媒体关注与评论

罗忠敏，中国保险学会会长 要销售好保险。

还得先把握保险之“道”，也就是要遵守保险业的基本准则和职业道德。

“道”正确了，营销之“术”——也就是方法和技巧就好办了。

杨响华的成功再次说明，有了道，再付出自己的努力，保险就会变得简单。

林海川，中国保险精英圆桌大会副秘书长，《保险之星》总编辑 书中谈论的内容大部分来源于作者一线的实践体会和运用，每一种方法好像都在我们身边。

对广大代理人来说，基本上拿起来就能用。

背出来就有效，掌握了就可以在市场上赢得立竿见影的效果。

庄秀凤，台湾保险天后 在书中，杨总无私地透露了他如何从无到有，拥有一片源源不绝、波澜壮阔的人海与钱海。

如果你是刚加入保险公司的销售员，苦于不知如何开拓，或是想增员扩大组织，一定要习得此书中杨总的秘诀。

如果你是顶尖业务高手，更要看到书中杨总如何创造巅峰。

陈玉婷，亚洲保险皇后 在本书中，杨总将个人多年的销售经验和盘托出，更在伙伴的管理、招募上着墨甚多，亦将个人多年来的独门心法—沟通技巧及拒绝的宝典，不吝公开，其中的心路历程、行销原理、如何经营人脉等所有内容，皆是寿险行销最宝贵的精华。

<<保险销售就这么简单>>

编辑推荐

《保险销售就这么简单》编辑推荐：拥有金头脑，“人脉”“钱脉”自然来！
无论新手、老手还是顶尖高手都要学会的保险销售超越秘诀。

<<保险销售就这么简单>>

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>