

<<顶级业务员的用心法则>>

图书基本信息

书名：<<顶级业务员的用心法则>>

13位ISBN编号：9787543865686

10位ISBN编号：7543865688

出版时间：2010-6

出版时间：湖南人民

作者：林李佳蓉

页数：204

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>

<<顶级业务员的用心法则>>

前言

人生所为为何？

金钱、财富、健康、名利，最后就是要成功；而成功需要以下几项条件：专业知识、团队合作、以退为进、全力以赴和持之以恒。

一命，二运，三风水，四功德，五读书，古云“书中自有黄金屋”的道理，自古以来不曾改变。

本人经营大黑松小两口，从单店发展到全台连锁店，从单一牛轧糖转型为多元化商品，并进入观光休闲产业，从异业学习、提升竞争能力到结合创意付诸执行，多年来从中悟出一个道理，在此与大家分享：一年读30本不同的书，不如找一本适合自己的书读30遍。

事业上要想创造高峰，在人才的任用方面，要任用比自己强的干部；在同业竞争方面，不要怕别人模仿，而是要让别人无法跟上。

《顶级业务员的用心法则》一书，集合45位保险业业务精英的成功经验，他们以亲身经历现身说法，正是将45位精英的功力集合于一册，懂得“吸星大法”读书法的您，应能从这45位成功精英中，挑出最适合练功学习的对象。

<<顶级业务员的用心法则>>

内容概要

同样是业务员，有人真诚用心为小客户服务，却得到廉人的业绩；也有人因为敲门时不耐烦，多敲了一下，反而错失了签约的机会。

小事用心做也能成大事；小细节不留神，楼再高也会瞬间崩塌。

因为——“魔鬼就在细节中，天堂也在细节中。”

在讲求专业的服务领域里，要得到客户真心的肯定，不需要天才；相反的，却很需要用心加努力。

本书汇集45位顶级营销人员的成功传奇，只想告诉你一个他们成功的共同秘密。

MDRT(百万圆桌会议)是全球寿险精英的最高盛会，它已成为中国寿险营销队伍的向往所在。

英国保诚人寿45位MDRT会员解囊相授，上你不用去美国也能学到MDRT会员成功的关键法则

<<顶级业务员的用心法则>>

作者简介

林李佳蓉

逢甲大学国贸系毕业，现为英国保诚人寿业务副总。

1990年进入寿险业，认识到寿险是爱与关怀的行业，并认为工作不应该是人生的全部，而只是人生的过程，透过工作，养成用心、真诚、豁达的个性，进而达到“家庭美满、事业精进、良师益友、身体健康”的圆满人生。

从事业务工作至今20年，基于“付出就是杰出、用心就能卓越”的信念，用心投入工作以及公益活动。

除了拥有丰富的业务销售经验之外，并不断自我挑战，设计创新独特的营销训练模式，多年来陆续受邀至各处演讲，除中国台湾外，遍及马来西亚、印度尼西亚、新加坡和中国大陆等，受益者不计其数。

座右铭：知福、惜福、造福、传福，创造有情有义有价值的人生。

得奖记录：

保险信望爱奖十一度荣获信望爱奖入围及得名

最佳通讯处得奖或入围六次

最佳社会贡献奖得奖或入围两次

最佳保险成就奖得奖或入围两次

终身成就奖入围一次

保诚人寿年度最佳通讯处冠军八次

<<顶级业务员的用心法则>>

书籍目录

【推荐序一】 成功端赖“心意”与“新意”·郭正利【推荐序二】一年读三十本书，不如一本好书读三十遍·邱义荣【作者序】用心活出精彩人生·林李佳蓉尊重差异，创造差异·文馨萱不断拓展的生命·王良华运匠的成功秘诀·王惠瑛小客户，大CASE·王宸翊台上一分钟，台下十年功·江彩玲时间管理=成功的根基·吴迎陵急诊室的故事·李元耀I ' ll Be Something·李凤玲用心把事情做好·林李佳蓉用一点心，得无尽利·林玲慧因为爱，所以用心·林臻逵让专业具有触感和温度·林丽惠把错误变成加分题·邱永仁细节决定成败·哈宇兴用心，就没有不可能·柯蓁婷小小用心，影响一生·洪意贞用心，用真心·秦梅慧用心之前先找对焦点·张健伦多坚持那一秒·张凯胜坚持专业，赢得忠诚·梁瑞娟持续做对的事，好事就会发生·庄之华相信就看得见，努力就会成真·许弘伟了解他，你就成功了·许雅玲在生活中时时用心·陈冠吾荒地里的丰收·陈崇豪“农夫精神”做业务·曾素琴投资报酬率的另一种算法·游惠萍我们在华西街，不是华尔街·程廷钧为自己创造机会·冯惠莺用心，是一种态度·杨宜蓁没有用心到不了的地方·杨秋华将想法付诸行动·温佩螭愈挫愈勇的战士·黄荣德负责任才会用心·蔡宜汝“地才”的成功方程式·蔡韶芳最用心的导游·郑文瑜送礼送到心坎里·郑素慧持续付出，融化冰山·郑淑琳用心打造个人品牌·邓智阳小事专注持续做，就是大事·赖启明用心必有所成就·谢忠达用心开展自己的舞台·罗静娟听别人的建议，做自己的决定·严毓栋将业务量从点拓展到面·龚少娟太极业务心法·龚立炜

<<顶级业务员的用心法则>>

章节摘录

插图：这位前辈是一个单亲爸爸，有很多年的时间，他一边照顾小孩，一边努力冲事业。

每天跑码头、拜访客户，接单回来做。

但他们毕竟是家小小的公司，敌不过同业削价竞争的恶性做法。

曾经有一段不算短的时间，他们几乎做不下去了，每个月原本能接到30件单，在同业削价竞争的冲击下，只接到五六件很小的case。

面对这样的困境和挫折，这位前辈并没有气馁，面对每一个客户，即使只是很小的case，他一样认真看待，用百分之百的心力为客户服务。

不管这个客户的地点有多远、联络的时间多晚，他都当成最重要的客户来服务。

这样几年下来，服务到连客户都觉得过意不去了，说：“也没有让你赚多少钱，你不需要这样费心啦！”

”但是这位前辈却说：“就是因为有你们的支持，才让我们得以生存，这是应该的。

”他就是这样对客户抱持着一颗感恩的心。

客户听了很感动，也因为对他几年来的服务感到满意，于是客户主动介绍一个上游厂商给他，“这是我的好朋友，我帮你联络，你去找他谈。

”谁也想不到，这个小客户介绍给他的，是台湾某知名制造业的老板，光这家公司的输出贸易量，就占全台湾二分之一以上，他因此接到了一件傲视业界的大case。

<<顶级业务员的用心法则>>

媒体关注与评论

个人创业过程中，深深体会到成功的要素极其微妙，是一份“心意”，也是一种“新意”；是融合美学艺术与细心温柔的关怀。

本书45位寿险精英的努力奋斗过程，让人获得更深刻的体验：成功，不只要靠用心，还要结合技巧、时间、环境、创意等等细腻条件。

读完本书，相信您也会感受到：威功，没有捷径，只有不断的付出与用心。

——郭正利 天喜·喜达旅行社总裁好书每读一次都能有不同的体验，一年读30本不同的书，不如找一本适合自己的书读30遍。

本书集合45位精英业务员在工作领域中实际印证的心得，提供非常务实的案例，并以言简意赅的启示录汇整出重点，将45位精英的功力集合于一册，读者若能从任何一个值得学习的故事中悟出一些道理，便是一种新的体验与进步。

——邱义荣 大黑松小俩口总经理

<<顶级业务员的用心法则>>

编辑推荐

《顶级业务员的用心法则》：MDRT（百万圆桌会议）是全球寿险精英的最高盛会，它已成为中国寿险营销队伍的向往所在。

英国保诚人寿45位MDRT会员解囊相授，让你不用去美国也能学到MDRT会员成功的关键法则。

<<顶级业务员的用心法则>>

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>