

<<英雄同路>>

图书基本信息

书名：<<英雄同路>>

13位ISBN编号：9789866249372

10位ISBN编号：9866249379

出版时间：2013-5

出版时间：HarperCollins UK

作者：林裕盛 著

页数：288

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>

## &lt;&lt;英雄同路&gt;&gt;

## 內容概要

今天就辭職吧！

如果想要有終極成就，就不該排斥業務工作！

要致富、要翻轉宿命，就得做業務；從事業務，就選最頂尖的行業 - - 人壽保險。

在這個時代，要成功、要卓越，各行各業人人都是Sales！

狂傲，來自對行業的認同 商業思想家 - - 林裕盛 他的名言：「我不是狂，是非常狂，因為我是推銷員。

我不是傲，是非常傲，因為我是人壽保險推銷員。

」 他，出社會即承擔家計，從零下的起點開始努力 他，曾是被拒於門外的小小業務員，如今是保險業的超級業務員 他，連同司機、秘書，開賓士車去拜訪客戶，只為了配合客戶的規格 人壽保險業是世界上最偉大的行業！

因為它是最困難的工作，也代表最高的收入與最深的挑戰！

選擇這個行業從來不是因為它容易，而是背後的机会。

世界上有容易又高收入的行業嗎？

成交前的第一個經驗是失敗，那是免費的學費，在累積了無數個失敗心法後，就能成為人壽保險業的佼佼者。

你，就是流著貴族血統的TOP Sales！

成交的關鍵密碼，不在於業務員的推銷， 而是掌握客戶的心理狀態！

《英雄同路: 從零下成就自己》掌握讓你能快速成交的錦囊妙計 致富的五個密碼 成功者的八大習慣 建設性行動的三大表徵 客戶購買的四個滿足點 業務員的八大核心競爭力 成交八法 選才的1233法則 增員的撲克牌理論 主管的三階段增員方式 評估新人的六個含金量 領導者的1P + 4E 領導者的PEPSI 贏得夥伴合作意願的五大技巧 士氣與激勵是領導的壓軸好戲

## &lt;&lt;英雄同路&gt;&gt;

## 作者簡介

林裕盛 (Jerry Y.S. Lin) 南山人壽永豐通訊處處經理，1979年畢業於台大，曾多次接受《保險行銷》、《現代保險》、《商業周刊》、《突破》、《成功雜誌》(1997年年度保險巨星獎)、AIG全球年報(1996年)、台視、衛視中文台、飛碟電臺等媒體的專訪，演講地區遍及亞洲，遠達芝加哥，為華人地區最具知名度的壽險專業人士，並曾為經濟日報專欄作家。

從昔日家道中落的窮小子，到躋身年收入逾千萬的行銷高手；從當年台大化學系畢業的高材生，到日後成為壽險業叱吒風雲的超級戰神，他是台灣保險業、行銷業界中最耀眼的巨星之一。

然而，想要成為巨星可沒那麼簡單！

從平凡邁向卓越的過程中，就像他自己經常引述的一句話：「沒吃得苦中苦，怎能成為人上人？」

回首林裕盛老師的從業歷程，所獲得的大小獎盃不可計數，他在南山人壽所建立的豐功偉業少有人能望其向背；而這一切的獎項與榮譽對林老師來講，也不過是在邁向高峰過程中的戰利品。

在他的成功哲學裡，「高峰」從來不是一個已達到或將達成的目標，而是一個永遠等待超越自我的高度。

得獎紀錄：當選三屆高峰會議會長、三屆年度榮譽會會長以及連續達成二十八次高峰會議資格等輝煌戰績，榮膺中華民國第二屆十大行銷突破人士，2007年再度接受《商業周刊》超級業務員之「永不墜落的六冠王」專訪，是保險業TOP SALES的永遠標竿。

作品著有：《奪標》、《雙贏》、《成交凌駕一切》、《邁向 Top Sales之路》、《打造勝利的城堡》、《步步為贏》、《你準備好有錢了嗎？

》、《成功有捷徑 - 50個黃金法則》、《開創錢脈一百招》等九本文字書及《贏向成功》有聲書。

## <<英雄同路>>

### 编辑推荐

**本書特色** 曾多次接受《保險行銷》、《現代保險》、《商業周刊》、《突破》、《成功雜誌》(1997年年度保險巨星獎)、AIG 全球年報(1996年)、台視、衛視中文台、飛碟電臺等媒體的專訪，演講地區遍及亞洲，遠達芝加哥，為華人地區最具知名度的壽險專業人士，並曾為經濟日報專欄作家。

十一年前，他以《奪標》、《雙贏》兩書，全國最TOP的SALES打開知名度；十一年後，《英雄同路》一書再度席捲而來。

中華民國十大行銷突破人士、高峰會連續二十年傑出成就獎。

曾任經濟日報專欄作家，西元2007年《商業周刊》專訪主題《永不墜落六冠王》。

現任南山人壽永豐通訊處處經理。

多年來致力於保險專題演講，推動理財金融知識不遺餘力。

林裕盛名言：「我不是狂，是非常狂，因為我是推銷員。

我不是傲，是非常傲，因為我是人壽保險推銷員。

」

<<英雄同路>>

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>