

保险营销员成功经典必读

黄景清 编著

保险营销员 成功激励圣经

克服刚入行时的困扰

从挫折和困境中崛起

行动是成功的惟一途径

与成功者为伍超越自己

完善自我走向辉煌成功

BAOXIAN YINGXIAOYUAN
CHENGCONG JILISHENGJING



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

保险营销员 成功激励圣经

黄景清 编著

中国经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

保险营销员成功激励圣经/黄景清编著. - 北京:中国经济出版社,
2004. 8

(保险营销员成功经典必读)

ISBN 7-5017-6413-1

I. 保... II. 黄... III. 保险业务—营销—基本知识 IV. F840.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 031202 号

出版发行:中国经济出版社(100037·北京市西城区百万庄北街3号)

网 址:WWW.economyph.com

责任编辑:彭彩霞 毛增余(电话:010-68354371 68319287)

责任印制:常毅

封面设计:红十月工作室

经 销:各地新华书店

承 印:北京君升印刷有限公司

开 本:787×1092

印 张:14.25

字 数:250千字

印 数:5000册

版 次:2004年8月第1版 印次:2004年8月第1次印刷

书 号:ISBN 7-5017-6413-1/F·5161

定 价:26.80元

版权所有 盗版必究 举报电话:68359418 68319282

读者服务部:68309176 地 址:北京西城区百万庄北街3号

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。

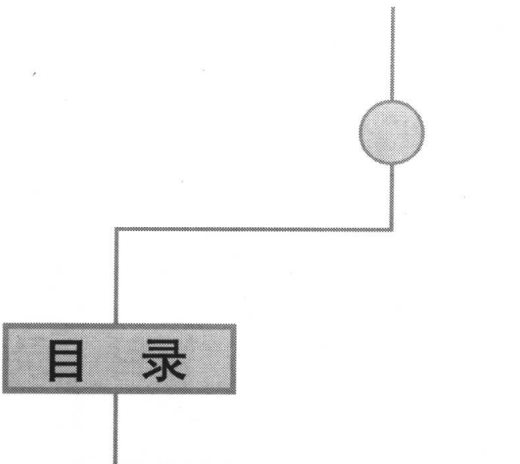
《保险营销员成功营销宝典》则是一本深层次的保险推销的方法技巧书,它从推销的理念、原则入手,多角度、多层次全面论述保险推销的方法、技巧和谋略,全面揭示保险推销成功的真谛,帮助广大的保险推销员寻找到成功的推销方法。它并不是一般的推销方法书,而是从实例及理念来讲述成功推销的方法和技巧,因而是比一般的推销方法书更高更深一层的书,这也是它区别于一般方法书的最大的特色。它内容丰富多彩,集推销方法、推销技巧、推销话术、创意推销、拒绝话术、推销兵法谋略之大成,实为国内目前内容最齐全、对保险推销工作最具实战指导意义的宝典。

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



目 录

第一篇 保险在召唤///1

—— 推销的时代///3

- 这是一个推销的社会///3
- 推销最能锤炼人///5
- 推销召唤有志者///6

—— 保险推销,可托付终生的推销事业///8

- 保险推销是特殊的推销工作///8
- 保险推销是适合大多数人从事的职业///10
- 保险推销是值得终身从事的事业///11

—— 挑战自己,加入保险的行列///13

第二篇 克服刚人行时的困扰///17

—— 对自己的工作充满热情///19

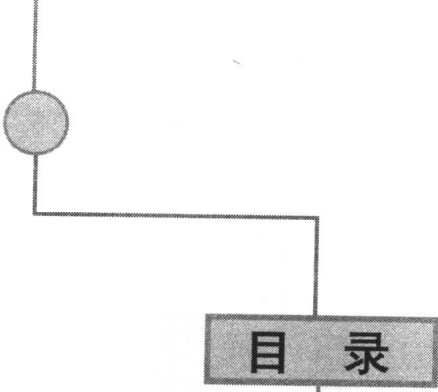
- 热情挽救了贝吉尔///19
- 热情使人充满力量///21
- 热情或许也能救你///23

—— 天生我材必有用///25

- 成功从不看出身///25
- 成功只在你自己///27

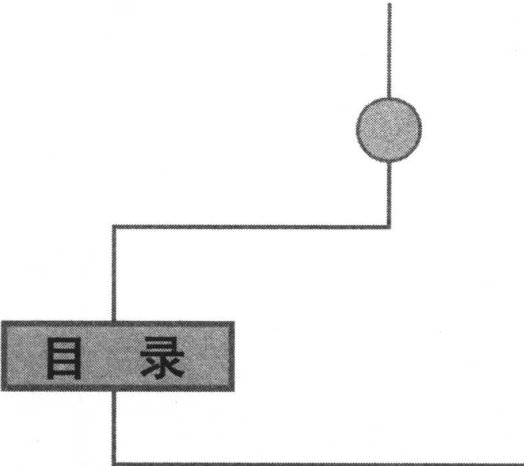
—— 要有吃大苦的思想准备///29

- 直面推销中的苦///29



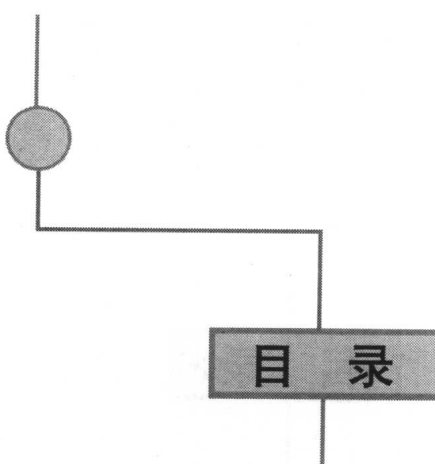
目 录

- 吃苦当进补///32
- 不要怨天尤人///33
 - 怨天尤人不如自己发奋///33
 - 不妨学学黄伟庆///35
- 理直气壮去推销///37
 - 保险推销从来就不低人一等///37
 - 保险推销更要有一点霸气///39
- 满怀信心去面对每一天///40
 - 哀莫过于心死///40
 - 自信心是做好任何事情的根本///42
 - 自信心是保险推销成功的第一要素///44
 - 肯定自己是建立自信的有效方法///45
 - 自信心的平时培养///46
- 克服被拒绝的沮丧///48
 - 拒绝并不可怕///48
 - 以积极的想法去对待拒绝///50
- 克服推销恐惧///52
 - 推销恐惧如何而来///52
 - 看大师们如何克服推销恐惧///54
 - 克服恐惧要先克服羞怯///56
- 远离自卑///58
 - 自卑感的一般由来///58



目 录

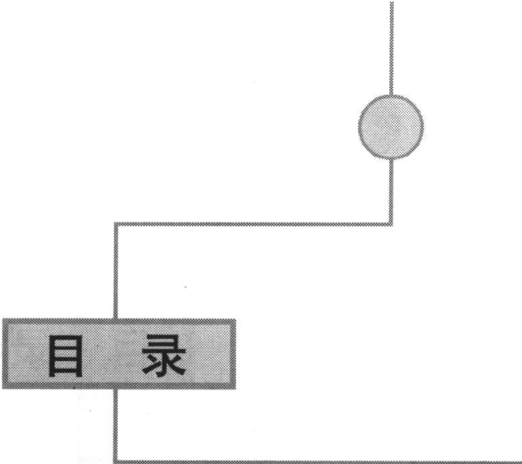
- 摆脱自卑的方法///59
- 齐藤克服工作上自卑的良方///61
- 从挫折和困境中崛起///63
 - 勇敢直面挫折和困境///63
 - 最美好的事情往往也是最困难的///64
 - 柴田和子逆来顺受学营销///66
 - 原一平奋起突破逆境///67
- 激发你的潜能///70
 - 潜能的巨大力量///70
 - 潜能爆发只在危急时///72
- 每天自激多一些///74
 - 激励是成功的加油站///74
 - 自我激励的一般方法///76
 - 自我发动法的自我激励///77
 - 用精神标语法进行自我激励///79
 - 王金涛的成功帖///80
- 锲而不舍,不轻言放弃///82
 - 没有失败,只有放弃///82
 - 保险推销不轻言放弃///84
 - 保险推销过程更要锲而不舍///85



目 录

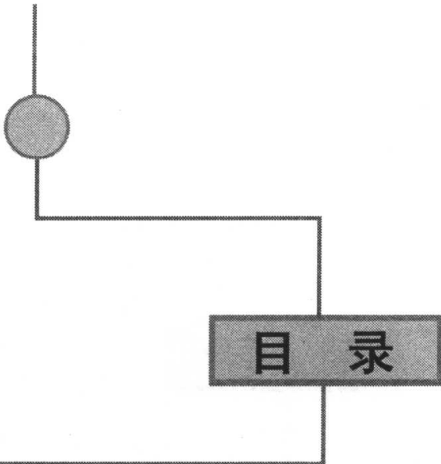
第三篇 成功肯定有方法///89

- 成功只在你选择///91
 - 成功只需要一个条件///91
 - 自我设限的信念///92
 - 你说行你就行///93
 - 不要轻易相信“不可能”///95
- “角色假定”助你成功///97
 - “拿破仑”的复活///97
 - “角色假定”的巨大力量///98
- 要有成功的强烈欲望///101
 - 燃烧成功的欲望 ///101
 - 欲望就是力量///103
 - 你成功,是因为你想成功! ///105
- 目标是推销成功的路标///106
 - 成功=目标///106
 - 有大目标,也应该有小目标///108
 - 保险推销员如何制定自己的目标///110
 - 齐藤的目标递进法///111
 - 柴田和子的目标///113
- 要有一定能成功的坚强信念///115
 - 信念的魔力///115



目 录

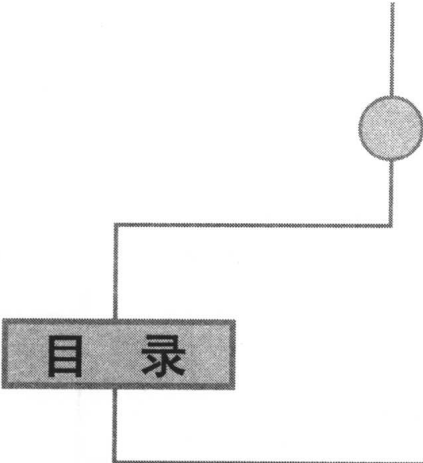
- 信念是成功的主心骨///117
- 信念是推销成功的关键///118
- 时刻培养自己积极的心态///120
 - 人的心态的两个侧面///120
 - 积极的心态引导你成功///122
 - 斯通的“积极的心态推销学”///123
 - 保险推销最需要积极的心态///124
 - 如何培养积极的心态///126
- 行动是成功的惟一途径///128
 - 成功的关键在于行动///128
 - 说一尺不如行一寸///129
 - 现在就行动///131
- 克服失败情绪///133
 - 不让失败的体验定格/// 133
 - 如何正确认识和对待失败///135
 - 不为失败找借口///137
 - 失败的通因///138
 - 把“一定失败”的意念排除掉///139
 - 调整失败心态有诀窍///140
 - 用自我暗示法克服失败的情绪///141



目 录

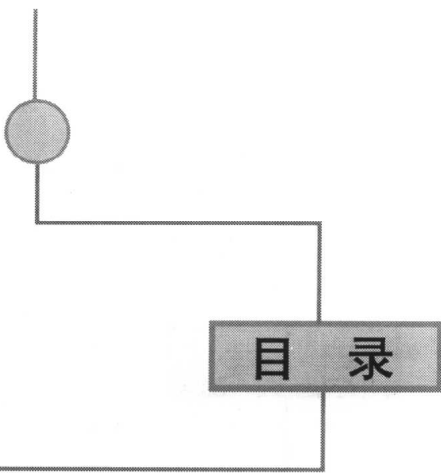
第四篇 成功步步高///145

- 突破事业的低潮和瓶颈///147
 - 你厌倦了自己的工作吗///147
 - 跨越事业的低潮期///148
 - 克服工作惰性///151
- 超越自己///152
 - 人往往最不容易认清自己///152
 - 做自己的对手,战胜自己///154
 - 为自己设定更大的价值///156
- 培养独特的个人魅力///157
 - 个人魅力的独特力量///157
 - 外表是个人魅力的最重要的体现///159
 - 慑服人的魅力来自个人的内在修养///160
 - 微笑使你魅力倍增///161
 - 如何培养个人魅力///164
- 成功者都是讲究效率的人///166
 - 保险推销工作讲究挤时间、争效率///166
 - 有效利用时间///167
 - 讲求效率///169
- 与成功者为伍///171
 - 要忝列成功者之列///171



目 录

- 学习成功者的经验和特质///173
- 好的对手会让你越战越勇///176
- 找些贵人帮助你///177
 - 一个好汉三个帮///177
 - 欲求人先助人///178
 - 建立起自己的超级啦啦队///180
 - 原一平的贵人///181
- 有效化解工作的压力///183
 - 保险推销的压力从何而来///183
 - 正确对待压力///184
 - 化解升职的压力///185
- 摆脱消极情绪///187
 - 消极情绪阻碍你成功///187
 - 摆脱消极情绪的一般方法///188
 - 各种消极情绪的克服方法///190
- 学习,学习,再学习///192
 - 贝吉尔的启示///192
 - 不想落伍惟有不断学习///193
 - 学而不厌,学以致用///196
 - 一位成功推销员的切身体会///198



目 录

第五篇 完善自我,走向辉煌成功///201

—— 保险推销员的素质要求///203

- 一般推销员的素质要求///203
- 保险推销员的特别素质///206
- 优秀推销员的个人特征///207

—— 成功推销员的自我修养///209

- 推销员要加强修养///209
- 推销员的自律///210
- 怎么样做到自律///211
- 自省与慎独 ///212

—— 月行一善,走向成功///213

第一篇 保险在召唤

保险推销是一份最有人情味的推销工作。保险能分担人们的灾祸，减轻人们的痛苦，以，有人说保险是社会的稳定器，也是这个世界上最有人情味的商品。所以，保险推销是一份高尚的事业！你在给别人带来保障的同时实现了自己的社会价值，你做的是善事。在帮助别人的同时你获得了较高的回报，不仅是金钱上的回报，更有那种心生的感激，这也许更让人追求和回味。很少有一种职业能够像保险一样，能赢得客户的真正感激。让客户怀着感激的心态来提升自己，这是再快乐不过的事情了。



推销的时代

推销员是这个世界发展的动力。我认为，我们每一个推销员都应该为自己的职业感到光荣，我总是这样想。推销员是了不起的无名英雄，推销员推动了商品，也推动了这个世界。如果我们不把货物从架子上和仓库里搬运出来卖给客户，那么整个美国的经济体系就要停止运转，一切都完蛋了。要知道，没有我们这些推销员，就没有工厂和商店，就没有老板和经理，就没有工人和工程师，也就没有你现在的这样美好的生活。没有，一切都没有。

——乔·吉拉德

这是一个推销的社会

当今的社会是个推销的世界，推销已经变成最热门的职业之一。

在科学技术普遍提高和资讯高度发达的今天，我们的社会已经发生了巨大的变化，像过去那种靠技术先进而垄断市场的好事已经几近绝迹。我们今天所面临的局面是：几乎所有的产品谁都可以生产，只要你有资金，技术已不是问题，最关键的还是营销。只要你能销得出去，什么样的生产你都可以组织起来。

现在，我们国家已经逐渐变成世界的工厂，而我们的社会已经进入了过剩经济的时代。电视机、微波炉、空调这样的一般技术的产品自不必说，连手机、电脑这样的高科技产品，我们的生产能力都已经远远过剩。几乎所有的行业都存在着这样的定则：营销决定生产。营销变成了决定企业生存和发展的至关重要的决定因素。

很多东西都需要推销，我们这个社会已经变成一个推销的社会。

国外的一个研究表明，大约95%以上的高级经理人员认为：推销能力是现代企业经理人员最重要的能力之一。在现今的日本，平均每5个就业者中就有一位是从事推销工作的。正是一大批推销人员把日本的产品推销





到世界各地，创造了日本战后的经济奇迹。可以这么说，如果没有推销员，很多企业就无法生存下去。

推销对经济的增长和社会的发展是至关重要的。商品和技术不会自动地跑到有需要的人那里去，是推销员把它们推向社会，推向市场的。推销是整个社会经济活动的原动力，一个社会的经济活动是由买和卖组成的。如果社会上没有一群人向另一群人推销的话，整个经济活动就将会停止，社会将变成一个毫无生机的黯淡世界，更无从谈起进步与繁荣。推销促进了社会的进步。推销员把现代文明推广到社会的各个角落，从而提高了人民的素质，加快了社会进步的步伐。

推销决定企业的生产，推销决定企业的命运。推销工作如此之重要，所以，很多企业都把能干的人充实到推销第一线上。而很多有志的人，也把自己的第一份职业选择虽说艰苦但极有挑战性的推销工作。

推销为社会公众提供了就业机会。美国最新统计表明，一名推销员维系着 19 名其他工人（生产线、办公室及其他相关行业等人员）的就业。通过推销，公众无论是在繁荣的都市还是在偏僻的乡村，都能买到自己需要的商品，从而提高了生活水准。

当代世界最伟大的推销员之一乔·吉拉德的一段话，足以昭示推销的高尚。他说：

推销员是这个世界发展的动力。我认为，我们每一个推销员都应该为自己的职业感到光荣，我总是这样想。推销员是了不起的无名英雄，推销员推动了商品，也推动了这个世界。如果我们不把货物从架子上和仓库里搬运出来卖给客户，那么整个美国的经济体系就要停止运转，一切都完蛋了。要知道，没有我们这些推销员，就没有工厂和商店，就没有老板和经理，就没有工人和工程师，也就没有你现在这样美好的生活。没有，一切都没有。

当今的社会已发展到这一步：经济的发展和推销密不可分。在迈向 21 世纪的中国，推销的前途，将更加辉煌。推销职业具有其他职业无可比拟的优点——它无需经验，不要投资，且不受学历、年龄限制；它不受经济气候的左右，经济繁荣需要推销，经济萧条更需要推销；它充满挑战性。每一个人的成功与幸福，完全掌握在自己的手中。如果你选择了推销，你的一生就可能因此而改观。