

每天怀抱赤子心与人真心交往，路就走出来。

台湾保险
畅销书



保险行销入门系列五

保险路怎么走

作者：陈邦兴

保险行销技术研究协会监制

成功的把保险推销之路走下去的人，总是全力去找方法。
自己找不到，就问前辈。

保险推销往往在陷入绝境后，起死回生，不断的蜕变，终于成熟而豁然开朗。

暨南大学出版社

保险营销入门系列五

保险路怎么走

陈邦兴/著

图书在版编目(CIP)数据

保险路怎么走/陈邦兴编. —2版. 广州:
暨南大学出版社, 2002. 12
(保险行销入门系列)
ISBN 7-81079-124-9

I. 保… II. 陈… III. 保险业务—推销—基本知识
IV. F840.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 042506 号

出版发行:暨南大学出版社

地 址:中国广州暨南大学

电 话:编辑部(8620)85228960 85226593 85221601

营销部(8620)85223774 85225284 85220602(邮购)

传 真:(8620)85221583(办公室) 85223774(营销部)

邮 编:510630

网 址:<http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版:深圳市鹰达印刷包装有限公司

印 刷:深圳市鹰达印刷包装有限公司

开 本:890 毫米×1240 毫米 1/32

印 张:3.625

字 数:52 千

版 次:2002 年 12 月 第 2 版

印 次:2002 年 12 月 第 2 次

印 数:1-5000 册

一套六册总定价:96.00 元 邮费:10 元/套

(暨大版图书如有印装质量问题,请与出版社营销部联系调换)

本系列图书由台湾印象图书有限公司

授权暨南大学出版社独家在大陆出版发行

版权所有 翻印必究

作者:

陈邦兴

保险公司经理

封面制作 / 宇晨公司

(021) 62791223

<http://www.arden-insurance.com.cn>

雅登丛书书目

保险行销入门系列

- ☐爱，就是为她买保险
- ☐第一张保单
- ☐保险行销事业
- ☐保险推销问题与对策
- ☐保险路怎么走
- ☐保险系列之引爆成功

保险行销进阶系列

- ☐职团开拓大搜秘
- ☐小故事讲保险
- ☐保险行销笔记
- ☐向保险业进军
- ☐如何经营大保单
- ☐职团开拓新策略
- ☐陌生电话开发
- ☐创意卖保险

追求卓越(上下册)

林俊杉

林金土保险专业推销术

林金土

- ☐一次 close 推销实务
- ☐OP 行动力
- ☐直觉式推销法
- ☐推销话术

林金土直觉式推销训练 ——推销话术

林金土

美国寿险教材精华

- ☐寿险营销
- ☐美国寿险推销实战
- ☐寿险行销管理

蹇宏演讲实录 VCD

蹇宏

风险管理画册

魏宏仁

- ☐风险管理
- ☐分红保险
- ☐数字会说话
- ☐大病防治手册
- ☐节税专案

保宝龙游戏拼图

怀抱赤子心与人真心交往

说到做保险推销，有些人会摇摇头，赶快声明：“我什么事都愿意做，就是不愿意推销保险。”

问他们到底为什么不愿意做，也讲不出真正服人的缘由，就是有个“不好做”的印象而已！

最多再来句：“收入不稳定。”

从保险推销界观察，不好做、收入不稳定等等，都不是理由。

保险推销做得好的人，并不是三头六臂，也没有什么特别的天赋。到底哪种人可以把保险做得好？并没有一致的特质。

说穿了，做得好的人，就是怀抱一颗赤子之心，与人真心交往而已！

这么简单的条件，却让很多人自我摒弃于保险推销门外。

保险路怎么走？其实答案也很简单：

每天怀抱赤子之心去与人真心交往，遇到阻碍就破石而行，遇到难题就问前辈或者自己找方法。

如此做，很难吗？

— 保险行销技术研究协会 —



隆重推出

保险行销入门系列

跨入保险之门,勇气、拼劲万分重要,知识、技巧更是不可缺少,此套书籍为您准备所有,提供一切!

爱,就是为她 买保险

- 保险推销初期虽然辛苦,但是心理建设完整,技巧和事业知识圆熟之后,保险推销和其他工作没有两样。
- 紧记一件事,准客户拒绝的是保险,不是业务员。所以,只有阵亡的业务员,没有阵亡的准客户。
- 钱,不一定买得到爱。但是,用钱买保险绝对是爱的具体表现。买保险不仅是爱自己,也是爱别人。爱需要用心体会,保险也是。

第一张保单

- 新进业务员欠缺专业知识和推销技巧,能够卖出保单,靠的是勇气和拼劲,如果把专业知识和推销技巧强化,配合既有的勇气和拼劲,就如虎添翼,成功指日可待。
- 第一张保单销售出去,激动、兴奋、百感交集,甚至喜极而泣……本书中有许多事例,读来感同身受,激荡起回忆的波澜,滋生再向前奋进的决心。

保险行销事业

- 保险行销事业给每个人机会,不论背景和年龄,敢于冲刺和接受挑战的人乐在其中,不断的缔造新纪录。
- 在这个行业里头,有绝对客观的数据做基础,有本事的人一定有出头天。
- 成功是选择来的,选择保险行销是迈向成功的开始。人生只要一次选择正确,终身赢定。
- 试着改变自己的想法,改变一点点,就会产生很大的不同,改变是革命性的。

保险推销 问题与对策

- 优秀的保险业务员和差劲的保险业务员,两者之间最大的差别在推销技巧。
- 把保险研究透彻的业务员,心中一切胆怯、疑虑和担忧,已扫除一空。
- 保险业务员最渴望主管的喝彩与鼓励。
- 傻瓜才会辗转难眠,忧虑许多事。
- 客户和我们一样,也要呼吸才能活,穿衣才能保暖,吃东西才有体力,有什么好怕呢?
- 客户需要保险,这才是必须牢记在心的,其他的都忘记吧!

保险路怎么走

- 保险和爱是不可分的,买保险是爱自己,也是爱别人。人不但为自己而活着,也是为别人而活着。
- 成功的把保险推销之路走下去的人,总是全力去找方法。自己找不到,就问前辈。
- 保险推销往往在陷入绝境后,起死回生,不断的蜕变,终于成熟而豁然开朗。

保险行销之 引爆成功

- 在森林中迷路的人,有人活了下来,有人死了,关键在求生意志,到底自己想不想活下来才重要。
- 在保险行销事业,有人做得很好很久,有人离开,关键在是否真的想做下去,这才重要。做下去绝对比离开更丰富多彩。
- 在保险行销事业,有人忙着做业绩,有人却忙着抱怨,忙着做业绩的人名利双收,忙着抱怨的人做不下去。

暨南大学出版社出版
价格:96元(一套六本)

邮稿费 10 元

台湾雅登



帮您晋升

隆重推出

保险行销进阶系列

20元/本的台湾授权正版保险书籍,建议主管根据组员推销弱项或正在进行的目标市场,随时方便送给组员。

职团开拓大揭秘

- 根据统计,走职团开拓路线的业务员,65%的人可轻松做到一日十访;延续传统推销方式者,只有29%做得到,而且很辛苦。
“辛劳较少,面谈较多”是职团开拓最具魅力之处

小故事讲保险

- 即使多年之后,也记得清清楚楚,这是小故事的强大传颂效果,本书有数10篇保险故事,让保险观念因而更深入人心。

保险行销笔记

- 他,怎么看都不像保险业务员,保险却做得很好。客户嫌贵,他说有很便宜的,但是每个月只保障29天?狐狸和兔子的故事,怎么回事?有趣的推销故事,如何挑动人心?

向保险业进军

- 13位台湾杰出的寿险推销高手,经验谈共63篇,成功语录共13篇,帮您快速成功。

如何经营大保单

- 她是个陌生电话开发的行销高手,经营的都是大保单。这样的奇才难得一见,她的行销独到之处在哪里?

职团开拓新策略

- 政府机关市场的开发、如何销售给新进业务员、如何在业绩不佳的职团重张旗鼓、百变推销法、崭新的对话型销售、职团深耕的方法等等。

陌生电话开发

- 高薪族或专业领域人士(建筑师、医生、会计师),如何做陌生电话开发?另本书附录:网路开发准客户的技巧。

创意卖保险

- 抓住创意,几句震撼性对话,加上肢体语言,客户的反对问题可能迎刃而解。本书用鲜明的例子,实际的人物和对话,让读者轻松体验卖保险的创意。

暨南大学出版社出版

价格:160元(一套八本)

邮资费15元

台湾雅登



帮您晋升

隆重推出

追求卓越

——平安组织、推销高手林俊杉

作者：林俊杉

适用对象：营销人员、主管、组训、讲师

资历与成就

- 18年海峡两岸寿险营销理论与实战经验
- 2000年中国平安最高荣誉“追求卓越奖”得主
- 2000年中国平安特殊贡献奖
- 连续两年两个营业区/两位业务总监育成
- 2001年获三级勋章

实战全真解析

- 72个成功实战方法倾囊呈现
- 寿险营销8种简易法则大荟萃
- 3/4推销技巧和1/4管理经验的一次展现
- 5位平安高层管理人全力推介
- 完美的推销人与成功的管理者必读

百家出版社出版

价格：56元(上、下册) 邮费 3.8元

另有雅登工具：

瑞士设计雅登理财展业包：88元/个，邮费 5.6元

特价：日本30页展业资料夹：15元/个，邮费 2元

免邮费：一次性邮购满 898元

永久汇款地址：上海市市南区邮政信箱 020-078号(200020)

<http://www.arden-insurance.com.cn>

021-62791223

021-62283120

021-62890536



台湾雅登



帮您晋升

林金土保险专业推销术

作者：林金土（一次 CLOSE 学派创始人，大陆 2 万个业务员见证的推销话术，台湾超过 20 万人听过相关演讲内容，本人曾创造台湾国华人寿 1/3 的业绩，直轄年育成 26 名主任记录的保持者）

一次 CLOSE 推销实务

- 这是一整套推销流程的对话训练
传授你一次促成的绝妙招数！
省时、省力、高效率的推销宝典！

OP 行动力

- 完美主义使人裹足不前，我们提倡完成主义！
OP 给我决断的信心和勇往直前的魄力！
做一个敢做敢为的实干家！

直觉式推销法

- 怎样把客户缺点赞美成优点？
怎样把客户的反对点变成购买点？
精彩的话术助你成功，每句话价值百万！

推销话术

- 想训练你的口才吗？这是一套最棒的演讲训练术！
它让你的推销无往不利，所向披靡！
精通说话的艺术，引导客户的思路，掌握推销主动权！

百家出版社出版 每套(四本)实价 128 元，邮寄费 5.6 元

林金土直觉式推销训练—推销话术

作者：林金土

适用对象：2 个月至 3 年业务员、组训

- 直觉式一次 CLOSE 创始人 2 天培训磁带
- 台湾 70% 业务员每天在使用的推销方式
- 大陆超过 2 万个业务员见证：一次 CLOSE 是目前大陆推销潮流
- 逻辑性话术，简单易学，反复聆听，熟能生巧

上海声像出版社出版

12 盒磁带 + 教材 定价 288 元/套，特价 198 元/套，邮寄费 10 元

台湾雅登



帮您晋升

美国寿险教材精华

适用对象：主管、组训、专、兼职讲师

寿险营销

- 寿险营销 110 项最重要准则一次罗列
- 您常为早会不知讲什么而烦恼吗？早会投影片教材，直接复印直接用（可供 57 天早会使用）

美国寿险 推销实战

- 教你即学即用即签单的推销法
- 浓缩美国历年 MDRT 高手实战精华

寿险行销管理

- 只要方法正确，领导能力是可以培养的，经营团队原来如此简单！
- 寿险增员、选才、经营、辅导、管理及激励等全面标准教材
- 在台湾晋升主任必读书籍

暨南大学出版社出版

价格：每套（三本）108 元，邮寄费：5.6 元

台湾雅登



帮您晋升

蹇宏演讲实录

作者：蹇宏

- ◆ 中国首位 MDRT 顶级会员
- ◆ 平安高峰会会长
- ◆ “追求卓越奖”得主

适合对象：一年以上的业务员、主管、组训、讲师

学习目的：

- 充实推销技巧
- 突破业绩瓶颈
- 掌握人性需求
- 提升客户层次

特聘请前上海电视台专业摄影师拍摄

领 悟

- 十年商海沉浮，从破产到成功，人生的领悟，教你掌握人性，掌握人心

突 破

- 一步跨入有钱人的社交圈！大保单源源不绝！
- 突破旧有思维，重建推销模式！

课程特色

- 教你与有钱人交谈的十种话题，五个步骤
- 教你巧妙包装险种的八种妙招及包装自己的五种话术！
- 各种类型条款的简洁有力话术
- 相命及商务咨询等数种接近白领的方法
- 电话约访的几种技巧与话术

上海电子出版有限公司出版

价格：130 元/套（6 片 VCD 共 6 小时），邮寄费 5.6 元

台湾雅登



帮您晋升

风险管理画册

作者资历: 魏宏仁, 前平安总公司培训部老总, 具有 23 年台湾、大陆寿险实战经验

适合对象: 2 个月至 2 年业务员

本书效用: 如同有一个业务高手陪同新人展业, 使“主管放心新人开心”。建议公司每增一名新人奖励增员者一本风险管理画册, 可以帮助新人顺利通过见习期, 提高新人定着率, 进一步激发业务员的增员热情

风险管理

- 先建立关系、风险、理财意识, 再促成保险
- 包装许多理财(P15)、健康(P30)、职业(P34)的互动游戏, 让客户在轻松环境下意识风险, 自己说服自己买保险
- 操作指示页让新手不会紧张, 快速培训业务员正确销售流程
- 你不理财, 财不理你, 股票、房地产、投资生意、银行、国债等投资风险精辟分析

分红保险

- 您可以照本宣读商品起源、特色介绍、收益分析、促成话术
- 同业分红产品比较表

数字会说话

- 大陆本土真实数据 41 个
- 医疗、意外、职灾、儿童、妇女、养老、保险等 7 个目标市场起承转合话术

大病防治手册

- 大病真实案例, 举出每项大病要花多少钱、有多少罹患大病可能性、如何预防大病
- 与客户互动游戏、测试客户有多少大病因子(P10)

节税专案

- 只要解决有钱人真正担心的问题, 卖出大额保单其实很容易, 怎样帮这些人做好专业理财节税规划? 可以节多少税? 如何包装起承转合?

百家出版社出版

◆ 140 页全彩 + 高档幽默漫画 + 皮套 + 40 页 A4 赠客户彩页

◆ 每套实价 118 元, 邮资费 5.6 元

台湾雅登



帮您晋升

保宝龙拼图游戏

适用:中国人寿保险公司寿险业务员

品质卓越

- 手工设计刀模,超厚度卡纸制作,绝不破裂
- 全电脑设计、绘画,更细腻
- 画面精美,赏心悦目

适用广泛

- 3至15岁
- 独自动手,结伴玩耍
- 观察能力+动手能力+耐心的全面提升

特别奉献

- 专门设计,突出“中国人寿”,是您给客户的特别礼物
- 醒目的“美好人生,寿险相伴”字样让您永远占据客户的心
- 实价28元/套,优惠价20元/套

台湾雅登



帮您晋升

目 录

怀抱赤子心与人真心交注	1
-------------------	---

第 1 章 破石而行

——不能输给女性业务员	3
——缘故·陌生交叉拜访	5
——老婆从反对到认同	6
——破石而行	8
——十年目标	9
——终生不悔的选择	10
——抬头挺胸做保险	11

第 2 章 保险路怎么走

——年轻、健康！更要赶快投保	14
——把客户的拒绝和冷漠吞下	15
——所有的肯定，来自我们内心	16



保险路怎么走

——关心客户,客户就源源不绝	17
——有人销售梦想,我们贩卖忧患意识	18
——保单的设计在市场需求	20
——成功的背后是勤快付出	21
——十个都没谈成,找第十一个	22
——客户想法有盲点	23
——保险是风险的公平分担	25
——倾听客户心声	26
——牵动客户思考的心	27
——客户心中可能有隐痛	28
——把悲伤抛在脑后	29
——被不认识的人赶出来,不值得掉眼泪	30
——发人深省的小故事	33
——勤劳刻苦,获得尊重	34
——保险推销,不独立有危机	35
——受益对象	36



——加买一张保单,受益人写母亲	37
——成就圆熟的推销风格	38
——在思考中成长,路会更长	39
——保险推销的境界	40
——执着专业的人	41
——彻底忘掉过去	42
——绝境之中起死回生	43
——想要成功就会坚强	44
——职业水准	45
——客户滔滔不绝时,要专心倾听	46
——苦涩的成长,留下甜蜜的汁液	47
——赞美和掌声当维他命	48
——保险有如私生子,却可能最孝顺	49
——热情 and 梦想持续昂扬	50
——贩卖保险,要克勤克俭形象	51
——每人头顶各拥一片天	52

