

任何问题都可以找到对策。因此，要抓住机会，不要抓住问题。

台湾保险
畅销书



保险行销入门系列四

保险推销问题与对策

作者：叶 宽

保险行销技术研究协会监制

客户与我们一样，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！

暨南大学出版社



保险营销入门系列四

保险推销问题与对策

叶 宽/著

暨南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

保险推销问题与对策/叶宽编著. —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. 叶… II. 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 042507 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:5

字 数:70 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

关于这本书

保险推销问题林林总总,我们把最容易遭遇的问题挑出来,然后去找经验丰富的人访谈,制作成这本书。

这本书提供读者全面性的问题与对策资料,藉此,读者不必再苦苦去搜集整理,耗用宝贵时间。

为了增加阅读上的乐趣,书中有一出保险话剧:幸运的会谈,安排演出可以翻新训练活动的花样。

另有 6 篇激励小故事,生动的剧情和对话,相信可让读者得到深刻的启示。

——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 是密不可分的,买保险是爱自己,也是爱别人。人不但是为自己而活着,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多彩多姿。
- 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)

邮资费 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。

职团开拓大搜秘

- 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/两位业务总监育成成人
- 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） 邮资费 3.8元

另有雅登工具：

瑞士设计雅登理财展业包：88元/个，邮资费 5.6元

特价：日本30页展业资料夹：15元/个，邮资费 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，直辖年育成 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，邮资费：5.6 元

台湾雅登



帮您晋升

寒宏演讲实录

作者：寒宏

- ◆ 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

目 录

——关于这本书	1
第 1 章 保险话剧篇	
——幸运的会谈	2
第 2 章 推销技巧篇	
——客户如果想要买保险,可能问哪些话	8
——客户的购买讯息有哪些	9
——男性客户和女性客户差异在哪里	10
——开放性问题和封闭性问题有何差别	11
——客户不喜欢什么样的保险业务员	12
——保险业务员应该做到的事项	13
——准客户最好具备哪些条件	14
——如何让客户觉得我们和他站在同一阵线	15
——什么样的人需要买保险	16
——推销前的准备工作	17



保险推销问题与对策

——寿险从业人员该如何使用名片·····	18
——拜访客户时如何递出名片·····	19
——如何做好自我介绍·····	20
——与客户见面时应注意事项·····	22
——如何倾听客户说话·····	23
——保险推销员的衣着为什么重要·····	24
——如何克服拜访前的忧虑·····	25
——打电话给客户应注意哪些事项·····	26
——晚上10点以后打电话给客户好不好·····	27
——推销是怎么回事·····	28
——如何提升推销品质·····	29
——推销品质下降原因有哪些·····	30
——如何每天维持固定的客户拜访量·····	31
——如何绵密地挖掘出准客户·····	32
——如何做好推销拜访计划·····	33
——客户购买保险的过程如何·····	34

——如何赞美客户	35
——如何采取柔性感谢策略	36
——客户不说话怎么办	37
——推销如何进行	38
——客户的心理	39
——客户的类型	40
——如何提高拜访成交率	41
——保险业务员最大的忌讳是什么	42
——时间管理如何做好	43
——客户担心海峡两岸问题	44
——客户说保险骗人,所以不买	45
——客户担心保单贵或便宜的问题	46
——客户说买保险要死给保险公司看	48
——客户说有全民健保了,怎么办	49
——客户说买保险不吉利怎么办	50
——客户说不需要保险怎么办	51

——客户问：“你不做了我怎么办”	52
——服务品质如何提高	54
——经营高额保单要注意哪些问题	55

第3章 心理建设篇

——如何让自己更积极、进取	58
——寿险推销员应该是怎么样的角色	59
——做保险成功的条件	60
——做保险最重要的心情是什么	61
——如何改变命运	62
——在保险事业中成功的模式是什么	63
——保险业务员坚守的信念	64
——保险从业人员追求的目标是什么	65
——面对客户该有哪些心理准备	67
——如何产生辉煌的业绩	68
——成功业务员的特质是什么	70
——保险业务员如何充实自己	71