

全美寿险顶尖高手 论坛



保险行销教父贝德佳

创业法则

The Methodology Of Building Ideal World

◇ 全美最高收入的超级
行销大王的人生感悟

Insight into the life of highest income Super-Success in America

◇ 最具启发性、震撼性、开拓性的行销哲学

How The Most Inspiring Sales Building Philosophy of Sales

◇ 戴尔·卡耐基说：

“热情使法朗克·贝德佳脱离失意的深渊
而成为全美收入最高的‘超级行销员之一’，
热情是改变他的无形力量。”

中国城市出版社

保险营销教父贝德佳创业法则

北京津宏文化发展中心“保险”课题研究组

主 编： 伍 德

编 委： 蒋妙珍 御 章 阮正茂

路 莹 黄 秋 周 慧

刘青田 伍勤生

中国城市出版社

图书在版编目(CIP)数据

保险行销教父贝德佳创业法则/伍德主编. —北京:中国城市出版社, 1997. 10

ISBN 7-5074-0957-0

I. 保… II. 伍… III. 人寿保险-推销-方法-美国
IV. F840.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 22021 号

责任编辑	张惠平
美术编辑	蒋宏 屈剑峰
责任设计编辑	张建军
出版发行	中国城市出版社
地址	北京市朝阳区和平里西街 21 号 邮编 100013
电话	64235833 传真 64238264
经销	新华书店
印刷	北京密云红光印刷厂
字数	180 千字 印张 8.375
开本	850×1168(毫米) 1/32
印次	1997 年 10 月第 1 版 1997 年 10 月第 1 次印刷
印数	00001-17000 册 定价 18.00 元

·版权所有、翻印必究·

如有质量问题,本社负责退换。

前言

继《保险推销人》一书问世以来,一时间各地保险推销人员纷纷来信,希望能够多一些更详尽地介绍有关保险行销方面的读本。为满足广大读者的殷切愿望,我们津宏文化发展中心保险课题调研组编著了这套保险业行销丛书,旨在为热衷于中国保险事业的各界朋友们献上一份爱心。愿大家共同携手,把中国的保险事业推上更高的台阶。

美国的“超级推销大王”法兰克·贝德佳,以其艰辛的奋斗历程,辉煌的业绩,“最具启发性、震撼性影响力的推销哲学”,荣获了“保险

行销教父”的桂冠，成为推销人员的楷模。

《“保险行销教父”贝迪佳创业法则》是一本为保险推销员提供保险推销专业知识、技巧和经验的读物之一。

在本书中，作者用精练简短的笔墨，在广泛收集各种材料的基础上，依据“保险行销教父”贝迪佳 30 年来的从业实践，并参考海内外同行的从业经验，全面论述了保险推销员改变个性、增强信心以及提高业绩等方面的法则及秘诀；对保险推销中的一些方式、方法进行了系统的阐述，展示了各种场景下的推销策略。

全书形成了一套独特的推销新理念，让保险推销员真正领略到这位“保险行销教父”最具启发性、震撼性影响力的推销哲学。

本书适合于所有正在搞推销的或跃跃欲试准备搞推销的人阅读，至于各企业的经营管理人员，可以把此书视为培训、指导部下的参考。

由于时间仓促，能力所限，本书错漏之处在所难免，务请读者不吝赐教。

编者

1997.8

目 录

前言

第一章 意想不到的推销魔术 1

-
- | | |
|--------------|----|
| 自我激励——推销创富之源 | 3 |
| 情绪控制——推销创富之术 | 25 |

第二章 推销风格 45

-
- | | |
|----------------|----|
| 推销舞台——“演好你的角色” | 47 |
| 投机取巧——推销你自己 | 51 |

第三章 推销技术的活用法 61

磨刀不误砍柴工——约谈客户	63
建立客户信心的技巧	68
制造紧迫感	78

第四章 口才：推销取胜的冲锋枪 81

好口才，树自信	83
推销面谈	86
反攻为守——质问的技术	102
贝德佳推销妙语	113

第五章 高效率的工作技巧 125

主宰时间的魔手	127
储蓄客户的保险箱	142

第六章 突破重重关卡 153

抓住事物的源头	155
推销生活压力测试	158
压力舒解方案	162
化压力为动力	167
提升自我 永葆辉煌	169

第七章 众里寻她千百度——准客户 175

开拓准客户的主渠道	177
举足轻重的自身训练	195

第八章 打好最后一战——成交策略 199

知己知彼,百战不殆——接近	201
道是无意却有意——激励	212
攻心为上,百发百中——促成	222

第九章 贝德佳推销成功要诀 229

“愿力量与你同在”	231
抵制的积极方面	232
抵制的多个侧面	233
防患于未然	236
柔道推销	236
贴近与借与	237
执行柔道推销招数	239
推销中最棘手的反对意见	242

第十章 贝德佳推销锦囊 247

树立正确的推销理念	249
珍贵的友情	253
勤能补拙	255

参考书目 257

意想不到的推销魔术

第一章

每一位成功的保险推销员都有一套自己的推销原则与推销技巧。法兰克·贝德佳,是全美国最高收入的超级推销大王,他的推销术,被权威界人士评价为最具启发性、震撼性影响力的推销哲学。

美国哈佛大学心理学家威廉·詹姆士通过研究发现,一个没有受到激励的人,仅能发挥其能力的 20—30%,而当他受到激励时,其能力可以发挥至 80—90%。这就是说,同样一个人,在通过充分激励后,所发挥的作用相当于激励前的 3—4 倍。

用积极的心态激励自己。人的心里所能想的与相信的东西,人就能用积极的心态得到它。因此,自我激励是保险推销事业的推动力。

戴尔·卡耐基说：“热忱是个性的原动力。没有它，任何你能拥有的能力，便只有静止不动。我们可以肯定地说，几乎人人都有很多尚未发掘出来的潜能。你也许有学问，有正确的判断力，有优秀的推理能力，但是除非你知道如何将自己的心，放入思想和行为之中，没有一个人——即使连你在内——会晓得你是这样。”

— 3 —

成为泡影时内心所承受的压力有多大。

贝德佳气愤极了，一口气跑到经理办公室，质问真正的原因。

经理回答的理由非常简单：“你给观众的感觉就像在球场漫步，动作实在太迟钝了。”

天啊！这样的回答多么令人惊讶！

经理还说：“你的模样就像打了 20 多年棒球的老选手，简直是慢郎中打球。如果这不是因为你的懒散，又怎么会是如此的表现呢？”

“巴特，你也知道我非常神经质，所以，常想在观众前面把自己隐藏起来。观众的压力常使我无法表现正常的水准，即使队中的其他队员我也想躲开他们。其实，我也想摆脱这种状态，松弛精神打球，但就是不知道该怎样做。”

贝德佳向经理解释。

经理安慰他道：“法兰克，你这样一辈子也无法出人头地。这样，只会拖垮你，使你退怯。离开这里后，你可以找一份不同的工作，但无论你从事什么职业，记住：要昂然挺胸，鼓起最大的勇气，在工作中注入活力与热忱，否则，你这辈子便注定要庸庸碌碌，无所作为。”

贝德佳无法理解这番话的内涵，满怀愤怒地离开了经理办公室。

贝德佳在约翰顿棒球队时，月薪是 175 美元。现在一下子被解雇了，他只能另外谋生，要不然将无法生存。好在贝德佳并没有一味地沮丧，很快地摆脱现实，南下到宾州的奥斯特城，加入了大西洋队。

只可惜大西洋队每月仅给贝德佳 25 美元的薪水。贝德

“唉，丹尼，”贝德佳沮丧地回答，“你开什么玩笑，如果有更好的机会，我当然愿意一试。”

这是贝德佳一生中的一个重大转机。

从那以后，贝德佳只要一进球场，便犹如 100 伏特的电池，全身充满了电。在场上的掷球既勇猛又迅速，几乎使内垒手承受不了。曾经有一次，他用力由二垒猛烈滑向三垒，由于他全力以赴，对方的三垒手看了他的冲劲，竟然愕然呆立，球也漏接了。贝德佳就这样盗垒成功。

第一,我的冲劲完全克服了心中的畏惧,甚至连紧张也帮了我的忙,我不再因以往的神经过敏及怯场而苦恼。一向觉得自己办不到的事也都做到了。

- 5 -

令人震撼的是,隔天纽赫本的报纸报道说:“贝德佳这位像火球般充满了热情与冲力。他鼓舞了全队的士气,他仅打赢了这场球,而且是这一赛季中表现最好的一场。”

10 天之内,贝德佳的热情、冲力受到肯定,他的薪水一下子调升到 185 美元。当然,这并不是因为他的球技比以前好。这一切都归功于冲劲与热忱。

也由于贝德佳把这份从打球上获得的热忱与冲力完全带入到他以后的保险推销生涯中,因而,他获得了辉煌的业绩。

两年以后，贝德佳到芝加哥参加芝加哥俱乐部球队的对抗赛，受到严重的意外伤害。比赛中，球擦板后反弹回来，击中他的肩膀，他不得不放弃棒球生涯。这在当时对他来说实在是个残酷的悲剧，不过，这也为他带来生命中最大的幸运。

贝德佳就这样过了两年沮丧消沉的收款员生活。而后，

他打算到信实保险公司当推销员，开始招揽保险契约。接下来的10个月，是他一生中最漫长、最失望、沮丧的日子。

因为心情烦闷过度，在推销保险方面，他彻底地失败，根本未完成保险契约，最后不得不承认自己天生不是当推销员的料。于是，他开始按着报上的广告，寻觅另外的工作。但是，每一次都遭到同样的打击。后来，他把自己关在一间小屋子里，想了三天三夜，终于清楚地知道，干任何事都要有热忱。于是，他下定决心，改变自己的生活，并继续留在保险公司。他把以前用于打棒球的热忱注入到推销事业上。

贝德佳一直坚信热忱是推销成功的最大要素，也是惟一的要素。比如说，一位保险业的权威，他用满腹的知识写一本保险方面的书绝对绰绰有余，但他却没有依赖推销保险为生，其主要原因在于他缺乏热忱、冲劲。

一位保险推销成功的人，他对保险的知识可能不够深入，但凭他的热忱也能做得相当成功。

热忱并非天赋，它是每一个人都可以获得的東西。那么，怎样才能获得真正的热忱呢？记住：要成为有热忱的人，先要有热忱的行为。只要以浑身的力量激起自己的热忱，你就是一个热情洋溢、热爱工作的人。

富兰克林的启示

成千上万的人读过了富兰克林的自传，也许他们并没有学会如何去应用这本书中所包含的成功原则。然而，至少有一个人照着做了，他就是贝德佳。

贝德佳在少年时可谓是很不如愿，所以他经常猎取可供他应用的信息，寻求一种可行的、切合实际的公式。这公式将

有助于自己。这时，他发现了富兰克林成功的秘密。

富兰克林说：“他的全部成功和幸福都仅仅归功于一个概念——个人成就的一个公式。”贝德佳用了这个公式，结果使自己从失败走向了成功。他在他的名著《推销改变了我的生活》一书中给我们阐述了这个情况。

贝德佳把他的目标写在分开的 13 张卡片上。第一张卡片的标题是“热情”。附上的自我激励警句是“要热情，就要在行动上热情”。

威廉·詹姆士作为伟大的心理学家，已经令人确信无疑地证明了：情绪不能立即降服于理智，但情绪总是能够立即降服于行动。

行动可能是生理上的，也可能是心理上的。一种思想能够像一种行为一样激励人，并有效地把消极的情绪转变为积极的情绪。在这种情况下，不论是生理上的行动，还是心理上的行动，都是优先于情绪的。

为什么不去用富兰克林的公式来赢得成就呢？如果用了的话，也会像贝德佳那样从失败走向成功，获得所寻求的东西——智慧、德行、幸福、健康和财富。

现在来说明应如何激励人采用贝德佳的体系而采取行动。

先看一看老师如何在激励数以万计的学生中去应用法兰克·贝德佳的方案，应用“热情”卡和自我激励警句“要热情，就要在行动上热情”。他叫一个学生在全班同学的面前，给他上一节简单而有效的课，并要他立即学会。下面就是他的做法：

老师：你想使自己具有热情吗？

学生：是的。