

杰出人物 + 经验谈 + 激励小故事 + 成功语录

台湾保险
畅销书



保险行销进阶系列四

向保险业进军

作者：叶宽

12位杰出人物素描 经验谈

激励小故事 成功语录

他们为什么投入保险业？有哪些经验值得分享

他们如何成功？如何激励自己

暨南大学出版社

0.4
:2

F840.4
Y431:2

保险营销进阶系列四

向保险业进军

叶宽 / 著

暨南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

向保险业进军 / 叶宽著. — 广州: 暨南大学出版社,
2002.1
(保险行销进阶系列四)
ISBN7-81029-986-7

I. 向… II. 叶… III. 保险—销售—经验
IV. F840.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 038321 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)85225262 85220289 85225277

发行部(8620)85223774 85225284 85220602(邮购)

传真: (8620)85221583(办公室) 85223774(发行部)

邮编: 510630

网址: <http://www.jnupress.com> <http://piess.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: 850 × 1168 1/32

印张: 5

字数: 70 千

版次: 2002 年 1 月第 1 版

印次: 2002 年 1 月第 1 次

印数: 1—5000 册

一套八册总定价: 160.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社发行部联系调换)

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

保险的讲法

(代序言)

保险有很多种讲法，有时换个角度切入，效果完全不同。书中杰出人物游国隆提供的新观点，很值得参考。

“陈董，您做生意向银行借钱吗？”

“借啊！借钱赚钱才是聪明人嘛！”威玛公司老板陈季逢谈到这点，颇为得意，哈哈地笑了起来。

“现在跟银行借钱年息多少？”

“九厘左右。”

“我们保险银行才两厘五，而且分20年缴完利息就结清，本金不用还。”

“你不是在开玩笑吧！”

“那么借给陈董2000万好不好？”

“万一我连利息都缴不起怎么办？”

“2000万在您手上，您可以不必担心利息问题啊！”

“这一定附带什么条件吧！”



“只有一项，在您健康平安时，钱暂时存我们保险银行，反正您这么会赚钱，又不缺这点小钱用。”

“这有保险的味道嘛！”

“可以这么说啦！做生意走的是风险路，给您老婆小孩准备个2000万以备不时之需嘛！”

说明：预定利率6.5%的终身保险（不增值），男性45岁，费率是每万元保额250元。陈季逢只要每年缴50万之保费，缴20年，从投保第一天起，等于在银行开了个2000万的户头。



保险行销进阶系列一

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%的人做得到，而且很辛苦。

“辛劳较少，面谈较多”是职团开拓最具魅力之处。

保险营销进阶系列二

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。

小故事的魅力从没衰退过，尤其是在保险推销领域，数不胜数的小故事，让保险观念更深入人心。

保险营销进阶系列三

保险营销笔记

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,为什么能挑动人心?

保险营销进阶系列四

向保险业进军

主要内容：

12 位杰出人物素描

经验谈

激励小故事

成功语录

他们为什么投入保险业？有哪些经验值得分享？

他们如何成功？如何激励自己？

保险行销进阶系列五

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。陌生电话开发不容易，经营大保单也不轻松。这样的奇才难得一见，她的行销独到之处在哪里？

保险行销进阶系列六

职团开拓新策略

本书主要内容涵盖政府机关市场的开发，如何销售给政府机关新进人员，如何在行销业绩不佳的职团重整旗鼓，百变推销法，崭新的对话型销售，职团深耕的方法等等。

保险行销进阶系列七

陌生电话开发

陌生电话开发可以预先确定好目标市场，例如，高薪族或专业领域人士（建筑师、医生、会计师……），选择权在我们自己。或许有人认为陌生电话开发不容易，但是要记住一点：在这类市场开拓方法中，已经有很多人获益良多。

保险营销进阶系列八

创意卖保险

抓住创意，几句震撼性对话，加上肢体语言，客户的抗拒情绪可能立时化解。

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。

隆重推出

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

特聘请前上海电视台专业摄影师拍摄

适合对象：半年以上的业务员、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

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

还有比这更绝的妙招，现在开始接受订购，欲购从速，先睹为快

上海电子有限公司出版

价格：130元/套（6片VCD共6小时），邮购费5.6元

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
- 中国台湾地区70%业务员均认同的寿险业务高手
- 中国内地超过5000个业务员见证：一次CLOSE是目前中国内地推销潮流
- 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

美国寿险教材精华

适用对象：主管、组训、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，直接复印直接使用（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
- 在中国台湾地区晋升主任必读书籍

暨南大学出版社出版

每套（三本）实价108元，邮寄费5.6元

客服新品

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
- 高级特种纸、进口机器印制，更清晰，更鲜亮

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

优惠行动

- 实价28元/套，邮购另加5.6元/套
- 优惠价20元/套

实价28元/套，优惠价20元/套，邮寄费5.6元

特别推荐

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年中国台湾地区、中国内地寿险实战经验

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

- 中国内地本土真实数据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)

节税方案

- 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?可以节多少税呢?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页赠客户彩页
每套实价118元,邮寄费5.6元

特别推荐

保险专业推销术

作者：林金土（一次CLOSE学派创始人，中国内地2万个业务员见证的推销话术，中国台湾地区超过20万人听过相关演讲内容，本人曾占台湾华人寿险1/3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去做一个敢作敢为的实干家

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，邮购费5.6元

廖宝瑞演讲实录 VCD

- 作者：廖宝瑞
- 适用对象：组训、兼职讲师、业务员
- 廖“宝”瑞授课，“保险”你大开眼界
- 从客户眼神洞察客户购买欲望——神经语言学第一次在中国内地发表
- 中国第一套正版保险演讲VCD——揭示人寿保险的真相
- 27年保险资历，5国8次高峰会讲师，具备丰富的行销和管理经验，廖宝瑞把他做保险的平生心得在此片中倾囊相授

上海电子出版有限公司制作出版

每套（四片）特价70元（原价118元，特价理由——拍摄原因造成少数画面有少许晃动），邮购费5.6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

日本30页展业资料夹：18元/个，邮资费2元

免邮费：一次性邮购一大套858元
(或总价值超过858元)

021-62791223、62890536、62283120、013501902722