

42

J-842.62
C61
/

追求卓越(上)

Best of Best

林俊杉 著

百 家 出 版 社

追求卓越

18 年从事保险业务的心路历程，
你到底是想要成功，还是一定要成功？
这本书不教你如何快速成功，
只教你不浪费时间，减少失败。
追求卓越，追求完美，我能，你也可以做得到。

各位保险从业的伙伴们：

当你们看过这本书后，可能会觉得我书中所言都是很简单而且浅显易见的。但是，你有没有从书中回想起过去有一些因为你疏忽而未能达成的目标。

或是，有些书中所言部分，是在别的地方曾经看过，但是一直却不很明白。

在此，我可以向你们保证，只要你愿意，从今天起，你所想做的每一件事，只要你认为是对的，没有一件你不能立刻去做的。

推荐序(一) 追求卓越

在 20 世纪的最后 20 年,中国的改革开放取得了令世人瞩目的成就。中国的民族保险业尤其是寿险业务获得了新生并取得了长足的发展,个人寿险营销以全新的模式和理念带来了保险销售的革命。个人寿险在中国的发展焕发了人们对生命的尊重、对生命价值的认识、对责任的深刻理解,增进了社会的安宁和文明的进步。

中国平安保险公司自 1994 年开展个人营销业务,业务规模和业务品质稳健发展,公司的价值持续增长。随着公司的发展,一批优秀的寿险职业销售经理人脱颖而出,他们凭着对人生执著的追求、对成功的渴望、对事业的执著、对社会的责任,将保险的理念带给大众,将保障送到千家万户,给社会带来幸福和安宁,为社会积累了财富,为自身创造了价值,林俊杉先生是其中的佼佼者。





林俊杉先生从事寿险营销 20 年,拥有丰富的理论知识和实践经验,1996 年加盟中国平安保险公司。在中国市场竞争最为激烈的上海市场开始新的营销生涯,从几十人的营业部经理成长为营业区总监,并培养了两个新的营业区和业务总监,林俊杉先生荣获 2000 年中国平安保险公司最高荣誉“追求卓越奖”。

《追求卓越》是林俊杉先生 20 年寿险营销经验和心血的结晶,本书展示了众多他亲身经历的 sales 个案,通过他对寿险营销人员职业技能的新思考,毫无保留地和大家分享他的丰厚经验和专业理念。本书集中体现了林俊杉先生先进的营销理念、高超的展业技巧、高尚的精神境界,是销售人员不可多得的精神指引和展业帮手,是销售管理者难得的参考资料。

专业、智慧、激情、勤奋是林俊杉先生的品格,和他接触过的人无不为他思路敏捷而又充满幽默的话语所感染。本书展示了他亲身经历的众多 sales 个案,是林俊杉先生不懈追求卓越的真正写照。

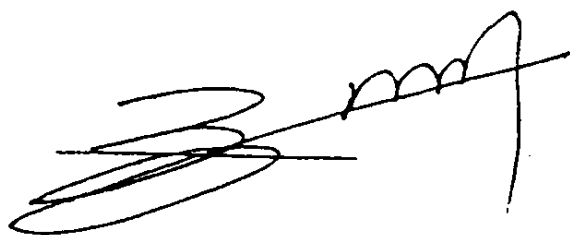
成功不是结果,成功是一个过程,只有不断追求卓越,不断超越卓越,才是真正的成功。我希望

追求卓越

推荐序(一)

本书所包含的理念和经验,能帮助更多的人实现人生的价值和理想,创造中国保险业光辉灿烂的明天!

中国平安保险股份有限公司
董事长兼 CEO



追求卓越



推荐序(二) 序

林俊杉



我用两个晚上的时间读完了林俊杉先生的这部作品,我很激动,因为这是一本好书,一本值得广大营销人员和主管阅读的好书。

这是一本填补空白,来得恰到好处的好书。自平安保险公司 1994 年首开中国大陆个人寿险营销之先河后,国内个人寿险业务犹如雨后春笋般茁壮成长,代理人队伍迅速扩张。个人寿险在历经创业的艰辛与成就后,开始由初始的冲动向理性发展,由激情向专业、服务过渡,竞争亦日渐加剧,营销人员迫切需要良师指点,以快速提升、适应变化,但是国内目前没有一本全面系统的专业读物能够满足需要。这本书恰在这个时候诞生,既填补了中国大陆寿险行销专业辅导书籍的空白,也为广大行销同仁提供了学习的工具。

这是一本理念与实务相结合的好书。书中,林俊杉先生总结其 18 年的台湾、大陆保险行销经

验和感受,用朴素、平实的语言讲述了保险行销的真谛以及成功行销人士应该具备的心态、方法和技巧,阐述成功的要素和做人的根本。应该说这本书是一位已经相当成功却在不断追求卓越的人士工作及感知的写照,具有真实感、可信度和感召力,是能够陪伴行销人职业生涯的一位文字形式的良师益友。

林俊杉先生在为平安保险公司、为中国个人寿险营销贡献力量的同时,毫无保留地与广大营销一线同仁分享经验和心得,体现了人寿保险爱和奉献的真义。相信每一位读过此书的保险行销人士都会有所体会和感悟,相信每一位遵循书中精髓看待和从事寿险行销的人士定会取得无愧其心的成功。

希望读者朋友从本书中得到启迪和指引,在广阔的寿险行销天地中做人、做事两相宜!



王利平

2001年4月23日

中国 深圳

推荐序(三) 成功的 秘诀——行动力

林
俊
杉

当我知道林俊杉又重回寿险营销的那一刻起,我知道他一定会成功,只是万万没想到,他在平安上海营销短短5年,就获得如此巨大的成就。

- 1999年荣获平安营销年度最杰出区经理
- 2000年荣获平安特殊贡献奖
- 连续两年培养两位业务总监



我为大陆寿险市场巨大的发展潜力感到震惊,更惊讶寿险业可以激发一个人如此巨大的潜能,当然更为自己的子弟兵能有这样的成就感到欣慰。

18年前,当我第一次认识林俊杉的时候,不禁被他的外表所吸引:高挑的身材,明朗的外表,高学历,笑起来还蛮忠厚老实的。我心想,如果两年内他能经得起市场的磨练与考验,日后必成大器。事隔两年,有一次他兴冲冲地来见我,这时他已是一位具有独立作业能力的寿险专业人员,并

已晋升为业务主任。他向我提出一个构想,他认为台北市区的寿险市场竞争很激烈,经过调研,他认为台北市郊区投保率较低,民风淳朴,具有较大的发展潜力,他准备自费设立一个网点,每天以陌生拜访的方式,展开地毯式的拜访活动,问我成功的机会会有多少。我反问他的决心有多坚定。他告诉我保费未达100万元,誓不回头。就在我的祝福声中他义无反顾地投入一个新的市场,记得不到半年时间,他已完成100万元保费目标。这时他的肤色变得更黑,推销技能完全成熟了,同时也奠定了他在寿险业发展的基本理念——行动力决定一切。

5年来,以一个不会说也听不懂上海话的外来客,能在竞争最激烈的上海市场争得一席之地,又再一次证明寿险营销成功的秘诀——想得好,说得少,做得多。有志于寿险营销事业的同仁们,相信你会在本书中,看到林俊杉如何成功的很多实际的方法,或许对于你目前的工作具有启发性,但我认为最有价值的是学习林俊杉成功的秘诀——有好的想法,立即付之行动。



黃宜庚

推荐序(四) 读懂人生

林俊杉

林俊杉先生的新书《追求卓越》已经完成了。我知道林俊杉先生为这本书已经酝酿了很长时间,其间又根据新的体会与心得进行了多次增减删补,几易其稿后才最终完成,个中辛苦不亚于寿险营销之艰辛,但是在手稿完成的那一刻,成功的喜悦也像雨过天晴后登上高峰的感觉,这是每一位用心去体验寿险营销的人都能够体会得到的。



林俊杉先生从事寿险营销工作已经有18年了,在平安保险公司他的营销管理才能受到所有人的尊敬。《追求卓越》这本书正是他对自己十几年寿险营销工作的总结与反思,其中的许多观点非常精辟,许多方法甚至可以直接运用到管理实践中去解决具体问题。一本书能有如此作用,不仅值得一读,而且值得珍藏,用来指导未来的工作。

寿险营销是传播爱的事业,需要耕耘者用真

心去浇灌。特别是中国的保险业才刚刚开始起步,有许多工作需要保险营销人员去完成,也有许多机会摆在保险营销人员面前,关键是看谁能够持之以恒。林俊杉先生十几年来对寿险营销持之以恒的追求,造就了他现在的卓越成就。希望与这本书有缘的人能够读懂寿险营销,读懂人生真谛。

中国平安保险股份有限公司上海分公司

总经理 杨新

追求卓越



推荐序(五) 序

林俊杉是我的事业伙伴和可尊敬的兄长,在我们的团队中,大家都叫他杉哥,我也一样。论年龄,他比我略长。论保险从业资历,他是我的三倍。所以让我来做序,我一直觉得确实还不够资格。然而,还是有话要说。

以我对杉哥的了解,我最佩服的是他的敬业精神。每天早上7点到晚上8点,如果你要找他,你一定可以在他的营业单位找到他。这种习惯从他进入平安保险公司以来,一直保持到现在。数年如一日下来确实不容易。这种敬业精神也深深感染了大家,上海这个团队之所以有今天的成绩,与整个团队的勤奋、敬业是分不开的,其中杉哥给我们带了好头。

同样使我佩服的是他的专业性。进入上海平安以来,他是授课最多的讲师。从营业区的课程到整个公司的课程,期间也包括应各地机构的邀请去全国各地讲课,他都一丝不苟,认真备课认真



教课,从不马虎。几年来他上的课不计其数,许许多多的人因而受益匪浅。他也因此获得总公司杰出讲师的荣誉,我个人认为是当之无愧的。

我也同样推崇他的人品。杉哥为人率直,只要他认为是对的,都会直截了当地提出来,记得有一回我在上课,其中提到的内容有些不足,未等下课,杉哥就直接上讲台提出补充和修正,令我有些难堪,但同时又让我看到了他的为人,我很喜欢这一点:和他交往,我很轻松。

与杉哥交往这些年,让我敬佩的地方还有许许多多,同时也让我获益良多。在杉哥身上体现的众多优点,正是寿险从业人员成功的基本因素。现在杉哥新著要出版,这对上海平安所有的同仁是一种激励,也是我们整个团队的一件喜事。在此代表大家祝贺。

寿险是我们大家的终身事业,因而对杉哥和我们大家还有很长的路要走。祝福杉哥一路走好。



胡国芳

2001.5.18

编者序

林俊杉

几百年以来,人类一直认为,要在4分钟内跑完一英里,几乎是件不可能的事,但是在1954年Roger Bannister做到了。他之所以能创造这项佳绩,一来当然得归功于体能上的苦练,二来是得力于他的信念。他日日夜夜在脑海中,一次又一次的模拟以4分钟跑完一英里的念头,他对自己下了一道绝对命令,一定要全力以赴完成这项使命,果然他做到了大家都认为不可能的事。



林俊杉和我认识多年,1983年他来到我们营业处任职,当时我只觉得这是个初出茅庐、涉世未深的小伙子,保险是他能做的吗?几个月后说不定又跟其他“阵亡”的同志一样成为“有空常来坐,没空常写信”的朋友。

果然最初的几个月,阿杉的业务并无出众之处,每个月不是挂蛋就是只有不太体面的业绩。他每天很早就出门,很晚才回到办公室,每天看到

他都是灰头土脸,汗流浹背。拜访客户每天走的路,差不多是今天上海的外滩到虹桥开发区这样的距离,不是走一天两天,而是走几个月……甚至他曾经坐在堤防上流泪,自怨自叹“保险怎么这样难做?”

这就是一个分界点,有的人可能吃不了苦就打道回府,或是转行他就。可是阿杉是一个不服输的人,他从来以为只要他想做的事就一定要做成,做出成绩,他的脑海中只有一个信念:**只为成功找方法,不为失败找借口。**

今天的阿杉不再是当初的马路天使,已在保险界略有所成,虽然他有很杰出的表现,相当卓越的绩效,但他一直很谦虚地认为这算不了什么,每一个人只要努力都可以做到,他依然是用心地在自己岗位上努力经营,认真尽职,去做好自己应该做的事,守法守纪。

林俊杉不仅在事业上创造了不凡的成就,更毫无保留地把自己所知道的、所会的,在各地邀约的演讲中,不断地告诉后进和新加入保险这个行业的人,不遗余力地栽培提拔新人,这种回馈社会大众的心态作为,正是我们保险业所谓的大爱精神。经验的传承是人类伟大的情操,他能如此做



编者序

实难能可贵,值得称许。

我有幸能为林俊杉整理出书,把他成功的经验给大家分享。在此我郑重推荐这本书给任何想要成功的保险伙伴,只要你愿意照着这本书所说的方法来做,你一定会有所成就。拥抱此书,你将快速成为卓越不凡的人。

资深保险工作者 张晋生

林
俊
杉

