

世界
C 财富精英/成功之路
HENG GONG ZHI LU

法兰克·贝德加

成功捷径

丁 丁/编译



首先要学会推销自己
市场销售的11个步骤
如何果断摆脱恐惧心理
问“为什么”的推销方法
成功率与访问的时间成正比

一流推销的成功法则

保险超人

西北大学出版社

世界财富精英成功之路

保险
超人

法兰克·贝德加

成功捷径



中国·西安
西北大学出版社
编译 丁丁

图书在版编目(CIP)数据

保险超人:法兰克·贝德加成功捷径/丁丁/编译. - 西安:西北
大学出版社,2002.8

ISBN 7-5604-1675-6

I. 保… II. 丁… III. 人寿保险-推销-经验-美国 IV.
F847.126.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 029603 号

保险超人——法兰克·贝德加成功捷径

丁 丁 编译

西北大学出版社出版发行

(西北大学校内 邮编:710069 电话:8302590)

新华书店经销 郑州文华印刷厂印刷

880 毫米×1230 毫米 1/32 开本 13.75 印张 371.25 千字

2002 年 8 月第 1 版 2002 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7-5604-1675-6/F·222 定价:26.00 元



前 言

这是一本详细介绍保险超人——法兰克·贝德加成功捷径的智慧妙书。它所收录的内容都是经过实践检验且行之有效的方法。本书不仅展示了贝德加的卓越风范,并且还发掘了他得以成功的人生秘诀。

本书详细介绍了法兰克·贝德加的成功道路:贝德加自幼清贫,曾一度成为职业棒球选手,但受伤后不得不从事寿险的推销工作。经过几十年的艰苦努力,他从一名惨败者成长为全美最成功、收入最高的寿险推销员。而且在戴尔·卡耐基的帮助下,他认真总结了自己的成功经验和失败教训,走上了保险推销员的培训师岗位,并成为全美一流的寿险推销演讲大师。

“客户的利益就是自己的利益”,“永远以客户利益为第一”,这些是法兰克·贝德加一贯坚持的营销理念。该书指出,许多营销人员在开始从事营销时总是将自己的利益放在客户利益之上。但市场供求是客观的,是不以人们的意志为转移的。当人们不得已将客户利益放在首位时,他们吃惊地发现,自己的利益居然与客户的利益变成了同一种利益。

“首先推销你自己。”法兰克·贝德加不断激励人们,“记住,你的顾客不是买你的产品。他们购买的是你,并且为你推销产品。”他还认为,推销自己的最好方式就是为你的经销商做一点特别的事情。比如,给顾客意想不到的分红,你就会拥有一个一生的



朋友。当然,你必须熟悉你的经销商们,即使走在路上也不例外。

当前,寿险营销已经步入中国。这不仅打破了市场经济纵深发展的一大瓶颈,更重要的是挑战了国人传统的生活理念。我国民族寿险业在稳步发展的同时,更在进行着一场观念更新的革命,任重而道远。相信《保险超人——法兰克·贝德加成功捷径》一书会给国人以新的启示和帮助,为推动中国寿险营销事业的发展尽一点绵薄之力。



目 录

第一章 真诚刻苦的处世哲学

(1)

“精诚所至,金石为开。”由真诚所产生的力量是任何势力都不可阻挡的。一个成功的人,必定具备坦诚的品质和刻苦的精神。真诚刻苦也正是法兰克·贝德加的精神写照。保险推销在我国尚属新生事物,它不仅突破了市场经济纵深发展的一大瓶颈,更挑战了国人传统的生活理念。只要我们发扬真诚刻苦的精神,就能够迎来保险推销业蓬勃发展的春天。

- ☞首先要学会推销你自己
- ☞把握沉默的艺术
- ☞要勤奋而热忱地工作
- ☞要真诚地对待客户
- ☞热情是事业成功的保证
- ☞真诚地赞赏顾客的财物
- ☞用百分之百的力量去做事
- ☞敢于直面失败的打击
- ☞保持实事求是的作风
- ☞敢于啃“硬骨头”



- ☞ 让“热情”为推销升温
- ☞ 痛苦使人产生斗志
- ☞ 举步维艰能够磨炼人的意志
- ☞ 贫困催人成熟
- ☞ 积极乐观是成功的必要条件
- ☞ 一份耕耘一份收获
- ☞ 原则问题切莫不诚实
- ☞ 保险推销要符合道德规范
- ☞ 服务和努力是推销要术
- ☞ 保险推销员应有积极的心态
- ☞ 增强信心必能促使推销成功
- ☞ 怎样成为优秀的保险推销员
- ☞ 保险推销的成功经验(上)
- ☞ 保险推销的成功经验(下)
- ☞ 怎样成功地访问客户
- ☞ 不断扩大客户的方法
- ☞ 大胆地邀请顾客来访

第二章 广博精深的素质修养

(65)

“打铁先需自身硬”。作为一个推销人员,首要一点就是必须具备精深的素质修养和过硬的专业技能,因为广博的素质修养可以让你在商业活动中占据主动,让对方能够很快地感受到而无法拒绝你。只有这样,你才能进一步开展你的工作。法兰克·贝德加认为,敬业精神,职业道德,勤奋刻苦的作风,应该是每个推销人员素质修养的方向。

- ☞ 保险推销员的三要求



- ☞应当培养自己的七大能力
- ☞优秀保险推销员的成功之道
- ☞保险推销员的必备素质(一)
- ☞保险推销员的必备素质(二)
- ☞保险推销员的必备素质(三)
- ☞保险推销要八面玲珑
- ☞推销事业从仪表开始
- ☞对保险推销员的仪表要求
- ☞保险推销员的举止禁忌
- ☞优秀保险推销员的内在条件
- ☞要具备良好的心理素质
- ☞要勇敢地进行推销
- ☞果断摆脱恐惧心理
- ☞新项目要有新模式
- ☞保险推销员应保持激情
- ☞怎样培训保险推销讲师
- ☞经常自查利于工作
- ☞保险促销要虚心
- ☞保险推销员的“四化”
- ☞如何对保险推销员进行培训
- ☞一定要严于律己
- ☞警惕导致失败的问题
- ☞要努力克服羞怯

第三章 勤于思考的致富秘诀

(113)

“行成于思，毁于随。”保险推销是一项十分严肃的事业，来不得半点随意。其实，任何事情都是如此。作为保险推销业的精神



领袖,法兰克·贝德加更加着重指出了勤于思考对于创造财富的重大意义。通过思考,我们不仅可以明了推销的得失,同时还可以预见未来推销的方向。这一点是每一个推销员都应当牢记心中的。

- ☞把思想融入到推销当中
- ☞成功推销的原则
- ☞善于思考购买过程
- ☞四大成功推销公式
- ☞推销是重要的商业行为
- ☞行销重在执行
- ☞保险推销员的成功经验
- ☞保险推销高手的各种绝招
- ☞克服羞怯的方法有哪些(一)
- ☞克服羞怯的方法有哪些(二)
- ☞怎样加强头脑能力的训练
- ☞女性怎样做好保险推销
- ☞要进行合理的投资组合
- ☞怎样处理被拒绝
- ☞怎样加深对客户印象
- ☞如何发现顾客购买意向
- ☞客户就在你身边
- ☞中国寿险营销现状
- ☞寿险营销要因地制宜

第四章 游刃有余的推销技巧

(165)

只有具备高超的推销技巧,才能取得良好的推销效果。正如



同庖丁解牛一样,只有具备了熟练的技巧和过人的胆识,才能达到游刃有余的地步。法兰克·贝德加正是在掌握了大量推销技巧的基础上,才成就了伟大的推销事业。他强调指出,每一个从事推销事业的人员都必须在日常工作中注重理清思路,锤炼技巧,以便应对日趋复杂的推销形势。

- ☞ 人员推销的四大策略
- ☞ 营销者如何收集资讯
- ☞ 销售竞争的四大原则
- ☞ 怎样进行销售介绍
- ☞ 如何创造专业销售形象
- ☞ 怎样建立关系型的销售方式
- ☞ 三种传统的推销方式
- ☞ 大胆运用直接访问推销法
- ☞ 怎样实施上门推销术
- ☞ 市场销售中的 11 个步骤
- ☞ 推销最后促成的专业技巧
- ☞ 怎样完善推销的结果
- ☞ 与客户成交的八种策略
- ☞ 怎样促使顾客做出决定
- ☞ 怎样巧过秘书关
- ☞ 如何与女客户打交道
- ☞ 掌握一些电话推销技巧
- ☞ 市场调查的方法有哪些
- ☞ 如何用电话约见客户
- ☞ 掌握电话营销的学问
- ☞ 怎样才能促成客户投保
- ☞ 怎样进行自我介绍



- ☞如何利用好介绍函
- ☞如何发挥团队销售的优势
- ☞什么是“7P”理论

第五章 顾客至上的经营理念

(223)

生意是买卖双方共同作用的结果。在当今市场竞争日趋激烈的情况下,谁能够赢得更多的客户,谁就能获得更大的市场份额,顾客至上的经营理念也因此产生。如何赢得顾客?法兰克·贝德加有其独特的方法。他认为,任何形式的推销都必须以质量求生存,以服务求发展。

- ☞要追踪每一位客户
- ☞促销是一种全程的服务过程
- ☞怎样运用促销手段
- ☞让推销充满人情味
- ☞如何提高保险推销能力
- ☞消费者是由消费群组成的
- ☞永远要以客户利益为第一
- ☞为顾客提供完善的服务
- ☞努力为顾客着想
- ☞你会正确描绘顾客形象吗
- ☞如何寻找潜在客户(上)
- ☞如何寻找潜在客户(下)
- ☞不要远离那些抱怨的顾客
- ☞怎样建立客户档案
- ☞如何建立自己的顾客卡
- ☞如何与顾客建立良好关系



- ☞ 如何处理好顾客的抱怨
- ☞ 与顾客建立良好的人际关系
- ☞ 亲切地向客户打招呼
- ☞ 要善于利用商业人际关系
- ☞ 怎样反驳客户观点
- ☞ 谈生意先需交朋友

第六章 效率第一的管理方法

(271)

时间就是金钱。这是古往今来所有商家的经历已印证的道理,同时也得到了推销大师法兰克·贝德加的认可。效率第一的管理方法是其一贯坚持的原则,也是促使法兰克·贝德加成功的一个重要因素。任何一个从事商业活动的人员,特别是从事保险推销的人员,在提高效率的过程中都须大胆采用新的模式和办法,让单位时间所产生的经济效益能够持续不断地增长。

- ☞ 时间就是金钱
- ☞ 效率赢家的工作规划习惯
- ☞ 怎样实现高效的推销
- ☞ 怎样实施有效时间管理
- ☞ 怎样进一步提高时间利用率
- ☞ 有效推销的四种方式
- ☞ 科学的推销方法有哪些
- ☞ 营销计划要能吸引购买者
- ☞ 熟练掌握各种推销工具
- ☞ 应当细分目标市场
- ☞ 应当订好业务增长计划
- ☞ 计划目标要切实可行



- ☞成功率与访问的时间成正比
- ☞怎样提高客户投保率
- ☞怎样进行电话推销
- ☞应利用录音电话推销保险
- ☞利用电话推销的经验和禁忌
- ☞怎样让产品赢得顾客
- ☞应当拟订保险客户的名单
- ☞应当利用电脑搞保险推销
- ☞角色扮演能提高推销技巧

第七章 来去自如的心理交流

(321)

古人常说“哀莫大于心死”，由此可见心理因素的重要。假如我们在日常推销工作中不注重与客户的心理交流，让其对我们的产品产生不信任甚至变得心灰意冷，那么，我们将很难再次唤回客户的信任，赢得原有的市场。世界著名的保险推销大师法兰克·贝德加最为推崇的就是要善于与客户进行来去自如的心理交流，因为他深深懂得市场营销的真谛，就是要赢得客户的心理。

- ☞要注重心灵沟通
- ☞要抓住客户的心理
- ☞要学会掌握客户心理
- ☞了解保险客户的心理活动
- ☞消费者为什么要购买产品
- ☞怎样与顾客进行良好的交流
- ☞如何与客户进行沟通
- ☞如何让客户不再警觉
- ☞实施巧妙的攻心术



- ☞怎样培养对客户的判断力
- ☞正确分析客户的异议
- ☞如何发现顾客的需求(上)
- ☞如何发现顾客的需求(下)
- ☞如何帮助顾客下决心
- ☞唤起客户的热情
- ☞怎样发现人们买保险的动机
- ☞如何判断客户的投保行为
- ☞扩大你的影响网络
- ☞把握好保险推销的前提
- ☞推销保险要注重调查研究
- ☞遭到客户拒绝时怎么办
- ☞应掌握四大保险应变术
- ☞怎样提高应变能力

第八章 独到高妙的语言艺术

(371)

语言艺术,简单地说是说话的技巧。独到高妙的语言艺术可以有效地推动营销工作的开展。每一个成功的推销人员都具有良好的语言艺术,法兰克·贝德加的成功也得益于此。在本章中,法兰克·贝德加就如何提高语言艺术的问题旁征博引,深入浅出地进行了分析说明,旨在切实加强推销人员的语言素养,进一步促进工作的开展。

- ☞成功推销的两个先决条件
- ☞推销保险从巧妙提问开始
- ☞怎样用提问来提高销售效率
- ☞问“为什么”的推销方法



- ☞怎样进行营销提问
- ☞推销保险的诀窍种种
- ☞必须熟练运用语言技巧
- ☞如何提高说话的质量
- ☞应注意掌握语言技巧
- ☞不断提高自己的演讲水平
- ☞怎样巧妙地结束
- ☞引起客户的好奇心
- ☞帮助客户实现心愿
- ☞怎样让客户接受你的观点
- ☞如何巧妙应对客户
- ☞怎样与客户建立联系
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(1)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(2)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(3)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(4)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(5)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(6)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(7)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(8)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(9)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(10)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(11)
- ☞法兰克·贝德加成功捷径每月一学(12)

第一章

真诚刻苦的处世哲学

“精诚所至，金石为开。”由真诚所产生的力量是任何势力都不可阻挡的。一个成功的人，必定具备坦诚的品质和刻苦的精神。真诚刻苦也正是法兰克·贝德加的精神写照。保险推销在我国尚属新生事物，它不仅突破了市场经济纵深发展的一大瓶颈，更挑战了国人传统的生活理念。只要我们发扬真诚刻苦的精神，就能够迎来保险推销业蓬勃发展的春天。

