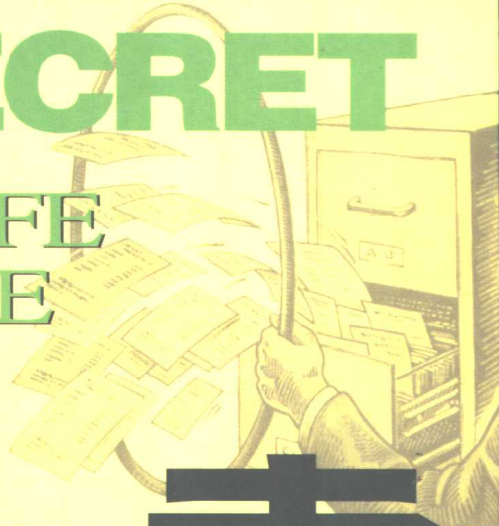


THE SECRET

西部文化·「克拉思克」IDJ 书系

TO SELL LIFE INSURANCE

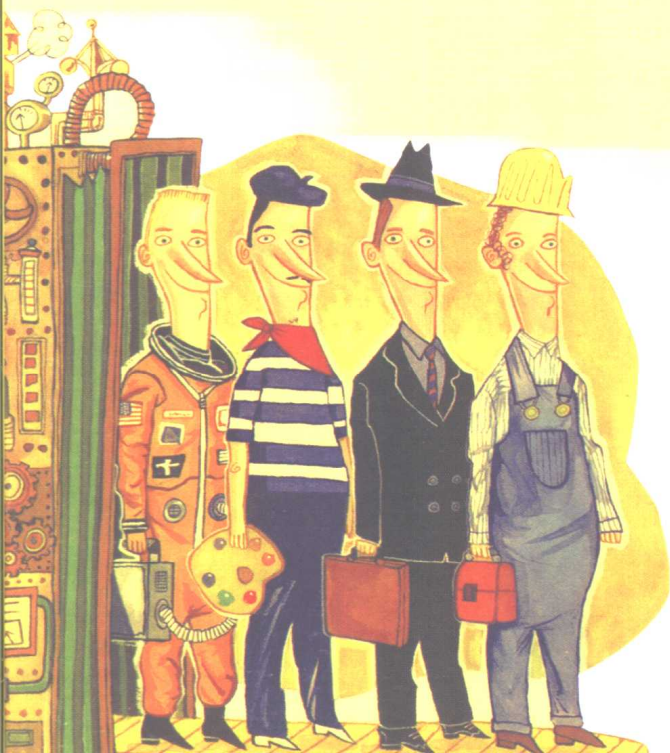
纹石 编著 by Wenshi Write



就这样 卖 寿险

寿险新星出击的必胜法则

宁夏人民出版社





西部文化·克拉思克 IDJ 书系

就这样卖寿险

宁夏人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

就这样卖寿险/纹石编著. - 银川:宁夏人民出版社,2001.8

(西部文化·克拉思克 IDJ 书系)

ISBN 7-227-02309-5

I. 就… II. 纹… III. 人寿保险-市场营销学

IV. F840.62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 062562 号

西部文化·克拉思克 IDJ 书系

就这样卖寿险

纹 石 编著

责任编辑	张新荣 杨旭东
封面设计	马红胜
环扉设计	李媛媛 胡国旺
插图	刘 宏
责任印制	来学军
出版发行	宁夏人民出版社
邮购电话	(0951)5044614
地 址	银川市解放西街 47 号
网 址	www.nx-cb.com
电子信箱	nrs @ public.yc.nx.cn
经 销	新华书店
印 刷	宁夏精捷彩色印务有限公司
开 本	850 × 1168 1/32
印 张	10.375
插 页	2
字 数	250 千
版 次	2001 年 10 月第 1 版
印 次	2001 年 10 月第 1 次印刷
印 数	10150 册
书 号	ISBN 7-227-02309-5/F·166
定 价	19.20 元

版权所有 翻印必究

传播 一流寿险理念

传授 必胜推销法则

造就 超级寿险大王

THE SECRET

西部文化·「克拉思克」IDJ 书系

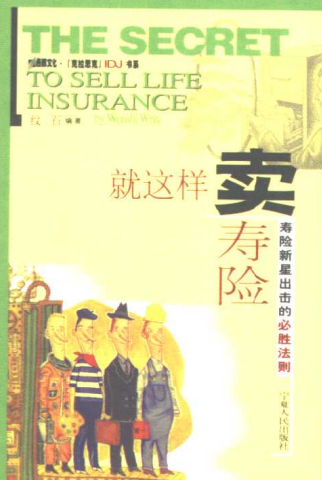
TO SELL LIFE
INSURANCE

THE SECRET

西部文化·「克拉思克」IDJ 书系

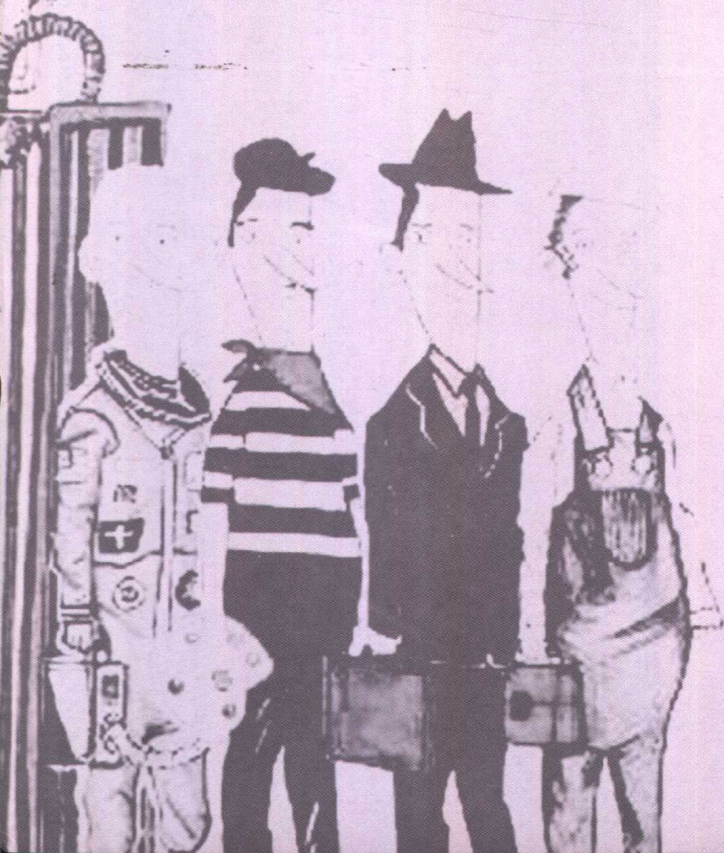
TO SELL LIFE INSURANCE

- ◎ 《就这样做管理》
- ◎ 《就这样去谈判》
- ◎ 《就这样搞营销》
- ◎ 《就这样玩投资》
- ◎ 《就这样卖寿险》



COVER DESIGN TEL: 010-62631807
装帧设计 / 蒋宏工作室 · 马红胜
JIANGHONG STUDIO

纹 石 编著



目 录

未雨绸缪篇

- 准备之一:保持乐观 ③
- 准备之二:完美的理念 ⑧
- 准备之三:明确目标 ⑫
- 准备之四:装好工具 ⑮
- 准备之五:必要的摸底 ⑱
- 准备之六:谦怀 ⑳
- 准备之七:优先考虑服务意识 ㉓

形象过招篇

- 第一介绍信:服饰得失 ③③
- 第二介绍信:仪容整洁 ③⑥
- 第三介绍信:肢体语言 ③⑨
- 第四介绍信:微笑的功用 ④②
- 第五介绍信:正确握手 ④⑥

驾御情绪篇

- 调控情绪一:远离恐惧 ⑤①
- 调控情绪二:摆脱紧张 ⑤④
- 调控情绪三:驾御愤怒 ⑤⑦

调控情绪四:剔除抑郁 ◎60

调控情绪五:冻结狂躁 ◎64

必胜法则篇

必胜法则一:运用热情 ◎71

必胜法则二:多走一些路 ◎74

必胜法则三:多一份专注 ◎76

必胜法则四:自信 ◎79

必胜法则五:直面失败 ◎83

必胜法则六:自律意识 ◎87

必胜法则七:自我心理暗示 ◎90

必胜法则八:节省时间(上)——如何有效利用时间 ◎94

必胜法则九:节省时间(下)——如何避免浪费时间 ◎98

必胜法则十:健康的体魄 ◎103

客户秘诀篇

秘诀之一:登门拜访法 ◎109

秘诀之二:寻缘找故法 ◎112

秘诀之三:扩展介绍法 ◎115

秘诀之四:书信往来法 ◎119

秘诀之五:业务咨询法 ◎122

秘诀之六:社交法 ◎124

秘诀之七:名流支持法 ◎127

秘诀之八:见缝插针法 ◎131

有效步骤篇

有效步骤一:电话约谈(上)——电话礼仪 ◎137

有效步骤二:电话约谈(下)——约谈规则及技巧 ◎140

有效步骤三:缘故拜访 ◎144

有效步骤四:陌生拜访(上)——拜访法则 ◎147

有效步骤五:陌生拜访(下)——拜访技巧 ◎151

有效步骤六:选好拜访时间 ◎155

有效步骤七:有效的说明 ◎158

有效步骤八:建立系统准客户档案 ◎160

黄金法则篇

黄金法则一:完美的第一印象(上)——印象构成 ◎165

黄金法则二:完美的第一印象(下)——印象守则 ◎168

黄金法则三:同化 ◎171

黄金法则四:别把你的想法强加于人 ◎174

黄金法则五:学会倾听 ◎177

黄金法则六:巧用名片 ◎183

面谈话术篇

面谈话术一:自我行销术 ◎189

面谈话术二:“抛绳术” ◎192

面谈话术三:催眠术 ◎195

面谈话术四:正面宣导术 ◎199

面谈话术五:重复术 ◎202

面谈话术六:迂回术 ◎205

面谈话术七:挑衅术 ◎208

面谈话术八:动感话术 ◎212

面谈话术九:轮盘话术 ◎215

面谈话术十:学步术 ◎218

巧答借口篇

诊所一:巧答误解型 ◎225

诊所二:巧答传统型 ◎228

诊所三:巧答托辞型 ◎232

诊所四:巧答拮据型 ◎236

诊所五:巧答厌恶型 ◎240

诊所六:巧答疑虑型 ◎244

诊所七:巧答精明型 ◎248

诊所八:巧答从众型 ◎252

诊所九:巧答自傲型 ◎256

实战法宝篇

实战法宝一:赢得客户信任 ◎261

实战法宝二:引起客户兴趣 ◎265

实战法宝三:自如发问 ◎270

实战法宝四:制胜谈判(一)——驾御自我 ◎274

实战法宝五:制胜谈判(二)——把握客户 ◎277

实战法宝六:察言观色 ◎281

实战法宝七:制定工作计划的讲究(上)

——如何制定短期工作计划 ◎285

实战法宝八:制定工作计划的讲究(下)

——如何制定长期工作计划 ◎288

实战法宝九:重视复访 ◎291

实战法宝十:自我总结 ◎295

实战法宝十一:抓住时机成交 ◎298

实战法宝十二:运用话术成交 ◎302

实战法宝十三:运用资料成交 ◎305

实战法宝十四:灵活成交——适当运用的促成方法 ◎308

实战法宝十五:“心像”成交

——以良好的自我“心像”促成 ◎312

实战法宝十六:正确地递送保单 ◎315

实战法宝十七:如何顺利收取续保费 ◎319

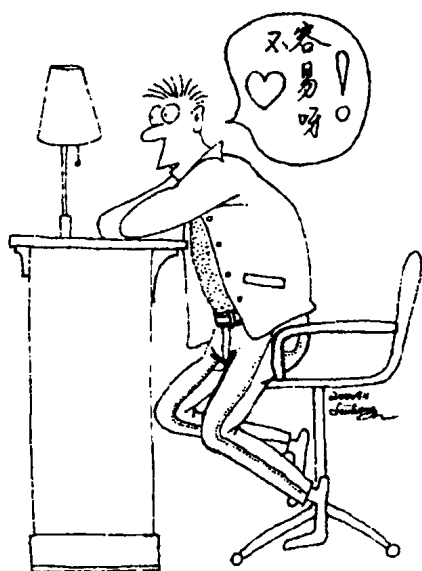
实战法宝十八:如何理赔 ◎323

Part

one

未雨绸缪篇

(总论)兵书云:不打无准备之仗。有备而来,方能有取胜之希望。



克里曼特·斯通指出：“保险推销工作唯一的秘诀，在于事前有充分的准备，才能有事后出色的演出，使准客户建立起对你的信心。”

■ 准备之一：保持乐观

❖ 理论基础

我们必须面对这样一个奇怪的事实：

在这个世界上，成功卓越者少，失败平庸者多。成功卓越者活得充实、自在、潇洒；失败平庸者过得空虚、艰难、猥琐。

为什么会这样？

仔细观察，比较一下成功者与失败者的心态，尤其是关键时候的心态，我们就会发现“心态”导致人惊人的不同。

“成功人士的首要标志，在于他的心态。一个人如果心态积极，乐观地面对人生，乐观地接受挑战 and 应付麻烦事，那他就成功了一半。”因此，成功学的始祖拿破仑·希尔说，一个人能否成功，关键在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人士有积极的心态，而失败人士则运用消极的心态去面对人生。

保持乐观和积极心态是所有优秀寿险推销员所具有的一种共有的品质。因为在寿险推销这一行里，如果没有积极的心态，不要说是成为顶尖人物，即使立足也是十分困难的。

❖ 心情故事

拿破仑·希尔曾讲过这样一个故事：

有个叫塞尔玛的年轻女子陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。她丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里。天气非常闷热。没有人能与她谈心，只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她非常难过，于是就写信给父母，说要丢开一切回家去。她父亲的回信只有两行字：

“两个人从牢中的铁窗望出去，
一个看到泥土，一个却看到了星星。”

塞尔玛看了一遍又一遍，她终于悟出了其中的道理：动用她的积极心态。

她开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇。她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢但舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物，又学习有关土拨鼠的知识。她观看沙漠落日，还寻找海螺壳——这些海螺壳是几百万年前沉积于沙漠还是海洋时留下来的……原来难以忍受的环境变成了令人兴奋、流连忘返的奇景。

积极的心态使赛尔玛活出了生命的价值与意义。

你的心理就是你的不可见的法宝。它的一面装饰着“积极的心态”五个字，另一面装饰着“消极的心态”五个字。积极的心态具有吸引真善美的力量，消极的心态则排斥它们，正是消极的心态剥夺了一切使你的生活有价值的东西。

❖ 特别训练

1. 心怀必胜、积极的信念。

“心怀必胜、积极的信念”对每一个寿险推销人来说，都是至关重要的。

这是一条放之四海而皆准的真理。

卡耐基曾说过：“一个对自己的内心有完全支配能力的人，对

他自己有权获得的任何其他东西也会有支配能力。”

训练方式：

每日清晨，大声诵读如下激励语：

我是最棒的，我是最优秀的寿险推销员。

新的一天的到来，就是一个新生的开始。

碰壁越多，离成功越近。

寿险如同空气和水，是生活必需的。

寿险推销是助人助己、利人利己的神圣工作。

寿险是爱人，推销是助人。

莫为失败找借口，只为成功找理由。

如果你想成为一位寿险推销冠军，你就能成功；如果你没有这个目标，你就永远是你。

计划你的工作，然后按计划去行动。

未曾失败的人，恐怕也未曾成功过。

“不可能”这几个字，只在愚人的字典中找到。

在真实的生命里，每桩事业都由信心开始，并由信心跨出第一步。

一个人除非自己有信心，否则不能带给别人信心；已经信服的人，方能使人信服。

那些尝试去做某事却失败的人，比那些什么也不尝试去做却“成功”的人要强得多。

2. 拥有乐观的精神。

乐观的精神是积极心态最主要的表现形式。乐观的精神其实就是积极的思想态度。

“生活是思想造成的。”哲学家马尔卡斯·阿理流士的这句名言，道出了乐观精神对于生活的实质功用。

拥有乐观思想的人，他的生活就是快乐的；拥有悲观思想的

人,他的生活就是压抑的。

那么,如何才能拥有乐观精神?

①大声诵读卡耐基的《只为今天》。

只为今天,我要很快乐。快乐来自内心,而不是存在于外。

只为今天,我要让自己适应一切,而不去试着调整一切来适应我的欲望。我要以这种态度来接受我的家庭,我的客户。

只为今天,我要爱护我的身体。我要参加有益活动,善于照顾自己,善于珍惜自己,使身体成为推销成功的保证。

只为今天,我要做个讨人喜欢的人,外表要尽量修饰,衣着要尽量得体,说话低声,行动优雅;对任何事不挑毛病,不干涉或教训别人。

只为今天,我要试着考虑怎么有益地度过今天,而不要试图把一生的问题一次解决。

只为今天,我要为自己留下安静的半个小时,轻松一番。在这半个小时内,我要想到使我的生命更辉煌更有希望。

只为今天,我要抛弃恐惧感。尤其是不要怕快乐,要去欣赏一切。

②改变你的习惯用语和想法。

不要说“我累坏了”,而要说“忙了一天,现在心情真轻松”;

不要说“他妈的,活着真没劲”,而要说“生活是因奋斗的艰难而可贵”;

不要说“我不行,我甘于清贫”,而要说“我能行,我要追求更多的理想”;

不要说“放弃!我不是干事的人”,而要说“坚持!成功是由无数次失败而换取的”;

不要唉声叹气,不要长吁短叹。要用积极语言去表达你的苦闷、失意及失败。

不要去想如何报复你的仇人，如果那样，你就会深深地伤了自己。

不要浪费一分钟的时间去想那些我们不喜欢的人和事。

合理化建议：

①对特别训练的每一条格言或内容，要用心去读，仔细咀嚼，领会精神。

②持之以恒，反复阅读，并付诸实践，你会惊奇地发现，竟有意想不到的神奇效果。