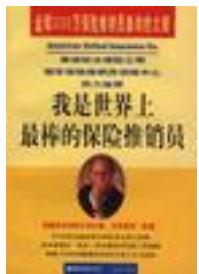


我是世界上最棒的保险推销员



[我是世界上最棒的保险推销员 下载链接1](#)

著者:

出版者:中国城市出版社

出版时间:1997-10

装帧:平装

isbn:9787507409611

作者介绍:

目录: 目录

第一部分

我是世界上

最棒的保险推销员

第一篇

推销之神

原一平

从小他就像个标准的小太保，叛逆顽劣的个性使他无法立足于家乡。23岁，他远离家乡到东京打天下。27岁，进入明治保险公司做一名“见习推销员”。他穷得连中餐也吃不起，没钱搭电车只能走路上班，甚至晚上露宿街头……然而他的内心时刻燃着一把“永不服输”的火，鼓舞着一股越挫越勇的斗志。36岁时，他终于创下了全日本保险推销业冠军的业绩。他不但成为亿万富翁更被誉为日本的

“推销之神”

—奋斗的历程

头号大顽童
落魄的日子
改造自己
贵人提携
贤妻相助
我的信念

二 神奇推销术
推销前的准备工作
访问准客户的技巧
谈话的技巧
反败为胜的实例
奇特的推销术

第二篇
亿万富豪推销员
克里曼特·斯通

一个只有100美元的年轻人由推销保险起家，
创立了美国最成功的保险企业“美国联合保险公司”，
摇身一变成为4亿美元的大富豪 斯通在美国
联合保险公司培训中心倡导与推广的推销致富
PMA课程，风靡了美国，造就了无数的百万
富翁。因此 斯通不仅是保险巨子，更是创富学的
第三代祖师

一 保险业怪才
肯定的人生观是创富的奥秘

自我激励才能实现目标
乐观自信才能保持永远
积极思考才能成功无限

二 PMA推销黄金律
你能改变自己的世界
寻找另外的一点
学习观察
做事的秘诀
从工作中获得满足
培养“神奇的狂热”
如何找到快乐

第三篇
世界首席保险推销员
齐藤竹之助

1919年毕业于庆应大学经济系，同年进入日本
三井物产公司，后任三井总公司参事1950年退
职。退职后任美国驻日本某商会顾问，中央卫生福
利事业公司常务理事。1952年起担任朝日生命保
险公司推销员支部长，1959年创日本最高销售纪
录，成为日本首席推销员，并持续下来。1963年，
齐藤竹之助的推销额高达12.26亿元，被美国的

“百万美元推销员”俱乐部吸收为终身会员

一 第二人生的起跑线
“只要干，就能成功”

你当推销员吧！

最美不过夕阳红

贝格的启示

二 老骥伏枥，志在千里
超过“卡迪拉克”
笑到最后，笑得最好

“一碗素汤面”
如愿以偿梦成真
全胜之际
三 意志是行动的向导
四 挑战，第三人生
五 百万富翁俱乐部
六 “世界首席推销员”

第四篇
美国寿险推销冠军

贝格
少时父亲即过世，由寡母抚养成人。所受学校
教育相当有限，连中学也没念完。当过棒球选手，29
岁时从事人寿保险推销12年后成为全美最成功
收入最高的推销员之一

一 美国人寿保险推销冠军贝格的热情
热情不是天生的，需要训练
如何在推销中运用“热情”
热情——保你推销成功
二 如何请满意的客户写介绍函
三 发现顾客最想要的东西，然后满足他
四 发现顾客最重视的需求的方法（上）
五 发现顾客最重视的需求的方法（下）
六 与顾客交朋友然后谈生意

第五篇

推销大王
乔·坎多尔弗
12岁丧母，不久父亲过世，少时生活艰辛。1960
年从事保险推销。1976年推销额达10亿美元成
为美国最富的推销员之一

一 成功来自磨难
失去双亲痛苦万分
举步维艰
时间就是金钱
二 坎多尔弗的创意推销

什么是创意
推销是轻而易举的事

“专心”是生意钥匙
从硬币中追逐钞票

第二部分

克里曼特·斯通
“超级推销员”训练法

第一篇

保险推销实战程序

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工作，才能有事后
出色的演出，使准客户建立起对你的信心。而推销
员如何让自己的技巧日益娴熟，没有其他办法只
有“勤”字而已

一 推销前的准备工作
二 递名片的技巧
三 说明的技巧
四 说明的原则
五 推销循环
六 接触的方式

电话约访

缘故拜访

陌生拜访

七 塑造完美形象

八 倾听的技巧

第二篇

超级推销员业绩

倍增法则

发展的契机和丰厚的利润总是伴随新的头脑从天而降

——克里曼特·斯通

一 寿险推销基本要领

二 左右逢源的销售技巧

三 提高购买率的方法

四 业绩倍增的推销法

五 推销时的动作、仪态和语言

六 指引你步上专业行列之步骤

七 寿险企业化

第三篇

攻心为上

———突破准客户心理防御

推销人员必须有遭受拒绝的心理准备和属于自己的一套基本的抓住顾客心理的技巧

一 如何引起客户的兴趣

二 身体语言

三 如何打入客户心坎里

四 突破准客户心理防御的技巧

五 促成的技巧

在准客户突然变卦时的对策

促成的方式

促成应持的态度

促成的戒律

第四篇

推销超级口才

推销员应当能够以完备的知识和诚恳的态度消

除顾客的误会 改变顾客的想法

一 准客户不想买有各种借口

二 请准客户自己想一想

为生金蛋的鹅买保险

枪口对准你时

把你自己的放在第一位

第五篇

超级保险推销员

成功法则

推销员是一个神圣的职业，推销员是每一个公

司生存与发展的主动力；没有优秀推销员的公司必

然没有活力与生存力。如果您按成功者的行事法则

磨炼自己那么你就能成为超级推销员

一 20个成功守则

二 成功的诀窍

三 10句成功的推销格言

四 A至Z的推销员态度

五 23个充实生活的建议

六 女性行销人员应注意事项

第六篇

中国保险推销员必读

中国保险业正在兴起，中国将是世界上最大的保险市场。保险推销，将成为中国收入最丰厚的热门职业之一

一 中国目前的主要保险业务

国内保险业务

涉外保险业务

二 中国是个寿险大市场

中国是一个不完善的潜在的寿险大市场

寿险的含义及其特点

寿险的类别

寿险契约

健康保险的性质

健康保险的种类

三 中国保险市场十大趋势

群雄逐鹿 市场开放

体系完善 管理加强

寿险将成为重头戏

竞争转向

营销体制即将形成

“红娘”走俏

市场竞争规范化

从粗放到集约到集团

地区差距拉大

寻觅英才

四 中国寿险业面临的机遇与挑战

市场化改革促进寿险业的发展

寿险发展的基本动力

社会结构及其变迁推动寿险的发展

通货膨胀——寿险发展的拦路虎

胜者为王——来自外国同行的挑战

· · · · · (收起)

[我是世界上最棒的保险推销员 下载链接1](#)

标签

都市

评论

[我是世界上最棒的保险推销员 下载链接1](#)

书评

[我是世界上最棒的保险推销员 下载链接1](#)