

做保险并不难



[做保险并不难](#) [下载链接1](#)

著者:芮英淑

出版者:青岛

出版时间:2011-1

装帧:

isbn:9787543668744

《做保险并不难》内容简介：所有人都说日子过得很辛苦。每逢困难时期，总会有人站

出来，带给我们希望。十年前，IMF金融危机时期，是高尔夫选手朴世利给国民带来了希望和勇气。而2009年，是金妍儿选手和棒球代表队给国民疲惫不堪的心灵带来了慰藉。获得“三星生命保险王”十连冠的芮英淑虽然不是什么世界巨星，却代表着大韩民国销售人员的希望。大批销售人员为了探索她的成功秘诀，不断地对她进行着研究。对她的关心并不仅限于销售人员。全国各地的政府机构、各大企业为了将她的成功DNA用作改革创新的利器，积极邀请她给大家做专题讲座。现今，她已经成为整个大韩民国改革创新的传教士。芮英淑，她已经不仅仅是三星生命的的品牌，而成为整个大韩民国的品牌。

作者介绍:

1958年，芮英淑出生于庆尚北道清道市，后毕业于启明大学。1993年，加入三星生命，就任保险代理人；2003年，荣获“三星生命名誉殿堂奖”；2006年，获三星集团奖项——“三星人之骄傲奖”；从2000年到2009年，连续十年荣获“三星生命保险王”荣誉称号；同时，晋升为名誉理事长，谱写了保险业界的光辉历史。每当她在年度奖中夺冠时，媒体总会创造出“活生生的金融机构”、“钢铁女人”、“创造奇迹的女人”、“保险至尊”、“保险神话”、

“生命保险业界的传奇人物”、“记录创造器”等词汇来形容她。除此以外，在1998到2009年间，她还获得了环球百万圆桌协会顶尖成员(Top of the Table)的资格。

因不惜打破固定观念的保险销售方式，她先后获得“2000年储蓄日总统奖”、“2002年财政经济部长官奖”、

“2006年环境部长官奖”等各种奖项。作者的事迹不仅仅在保险业界受到了广泛关注，她还先后在三星、现代、SK、KT等大企业及诸多金融机构，甚至在青瓦台、检察院、国政院、警察厅、中央公务院等国家机关和各地大学进行讲座。她的关于营销现场的理论受到了社会各界的广泛关注。

目录: PART 1 顾客随心而来 用心去感动顾客 顾客随时准备离开 不要怕自尊心受伤
服务要不断升级 销售应有针对性 真诚地说出你的忠言 精心服务总能让顾客愉悦
树立正确的职业价值观PART 2 追求与众不同 努力克服偏见 二十九岁初涉保险
经验就是财产 没有与众不同，就会被淘汰 努力终会有所回报 幸运只青睐有备之人
失败也是一种力量 尽情燃烧自己，永不后悔PART 3 敢于推翻一切，就会看到成功
成功取决于准备阶段 展现良好的自我形象 避免争论，学会忍耐
模糊的笔记胜过清晰的记忆 销售始于接受拒绝 逆向思维，创造奇迹 主导变化
风险中求发展PART 4 选择正确的回归之路 正道才是王道 要做出果断的选择
文化由我来创造 批评也需要技巧 不要立即吐露不满，可以延迟一下
只要真心相待，言语不够流畅也无大碍 倾听拥有强大的力量
温暖的心是沟通的万能钥匙 关爱他人，有时会收到意外的惊喜PART 5
经历挫折，不忘梦想 丰富的想象力是成功之捷径 梦想从来都应无拘无束
花儿在风雨中盛开 超乎想象，成功近在咫尺 目标就是充满生命力的能量
秘诀在于自信和热情 21世纪，销售现场就是竞争力后记 共同实现美好的理想
· · · · · (收起)

[做保险并不难](#) [下载链接1](#)

标签

保险

做保险并不难

528

评论

[做保险并不难](#) [下载链接1](#)

书评

[做保险并不难](#) [下载链接1](#)