

壽險強棒出擊

IT CAN ONLY GET BETTER

新加坡體驗營

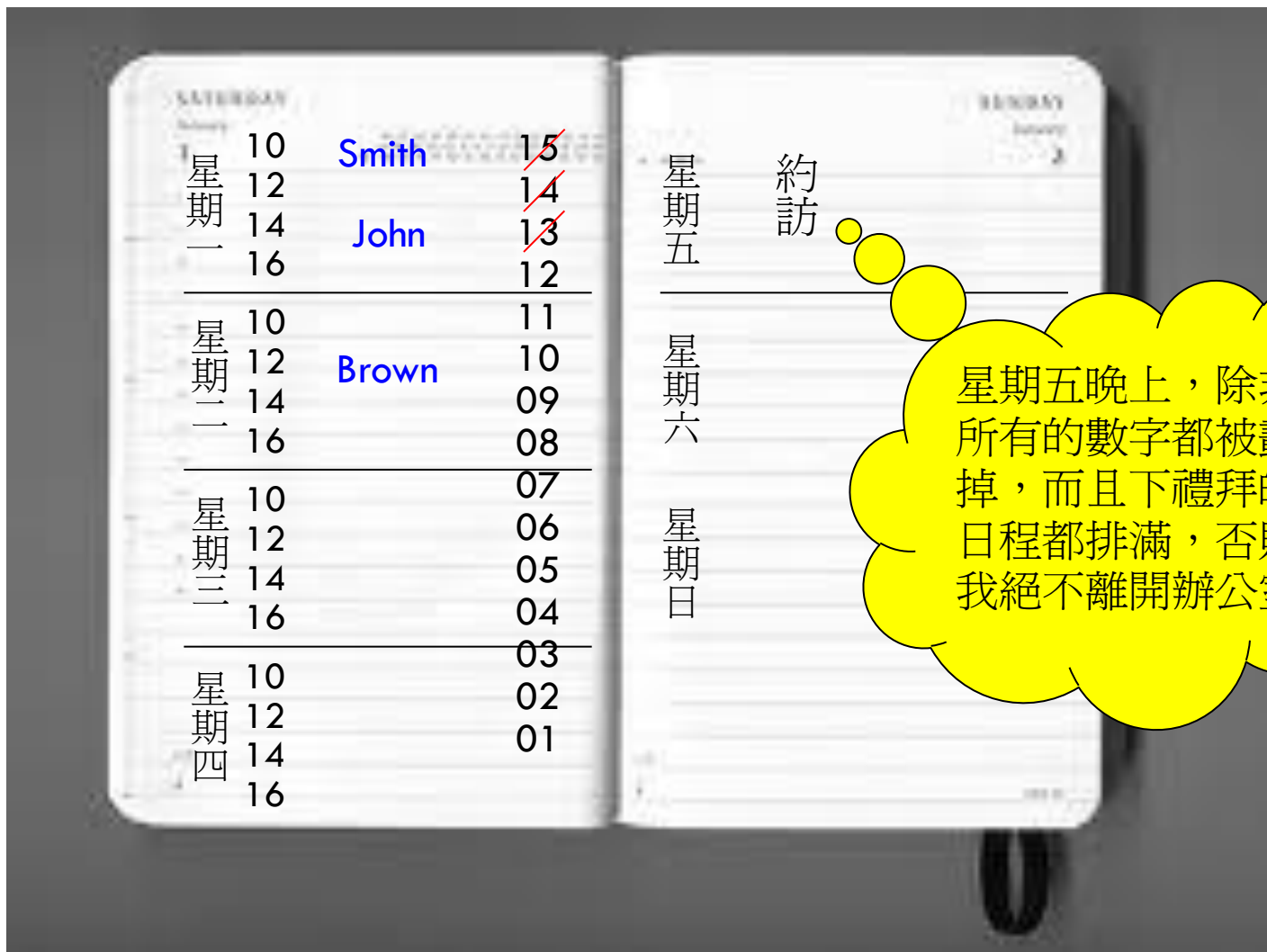
IRON IN THE MIND

TONY GORDON

起步

- 具有稀少特質的族群：「從來沒有在任何事情上成功的小孩」
- 入行第一個月，拜訪43個客戶成交一件
- 入行第二個月，成交6件，月底全數撤銷
- 入行第四年，曾想過離開壽險行業，之所以留下來是因為已經別無選擇，根本無法回頭
- 入行第八年首次合格MDRT會員
- 第九年迄今，每年(34年)取得TOT資格

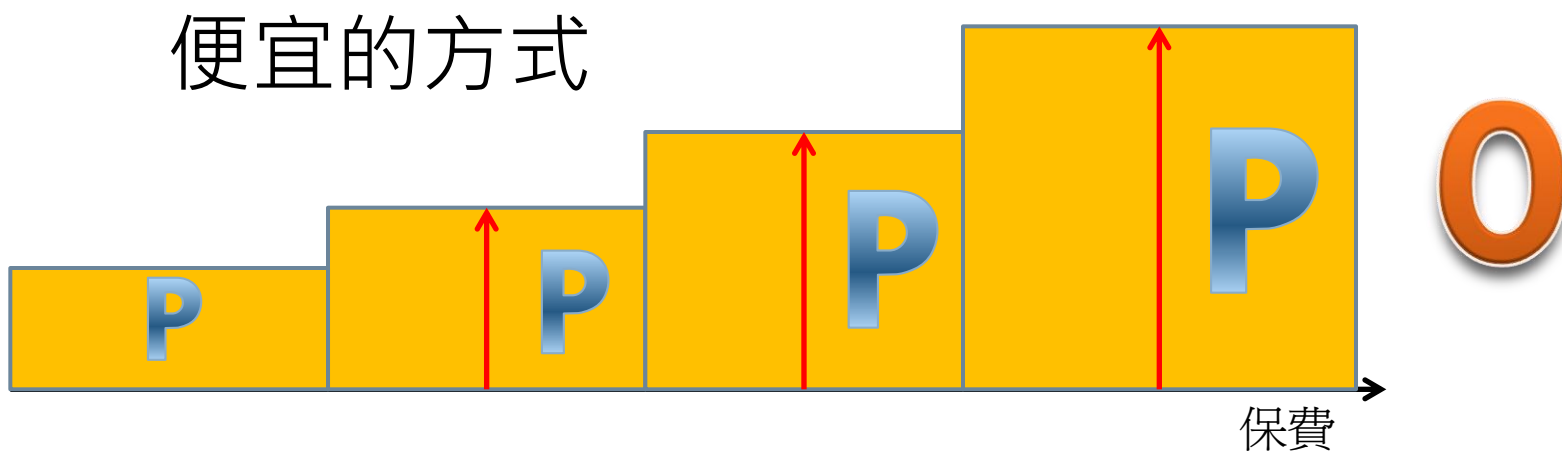
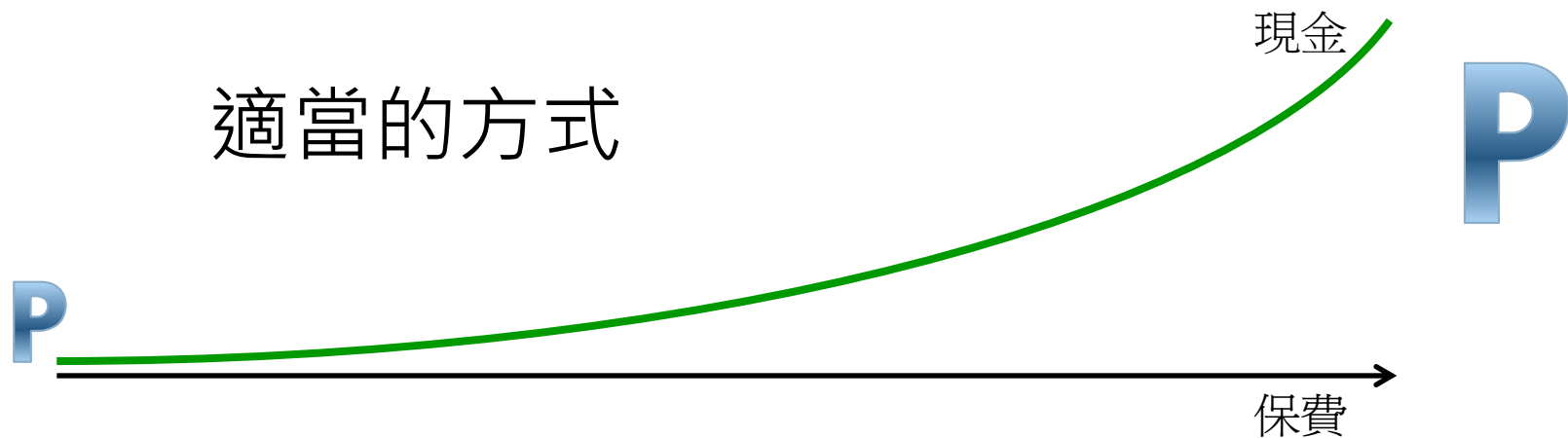
目標：把所有的數字都劃掉，直到零為止



練習臻於完美

- 客戶的『想要』及『需要』
- 一朵有玻璃底的雲
- 地下室的機器
- 我不相信人壽保險
- 我們負擔不起保險費
- 我已經有保險了
- 定期還本
- 要便宜的還是要適當的

要便宜的還是要適當的



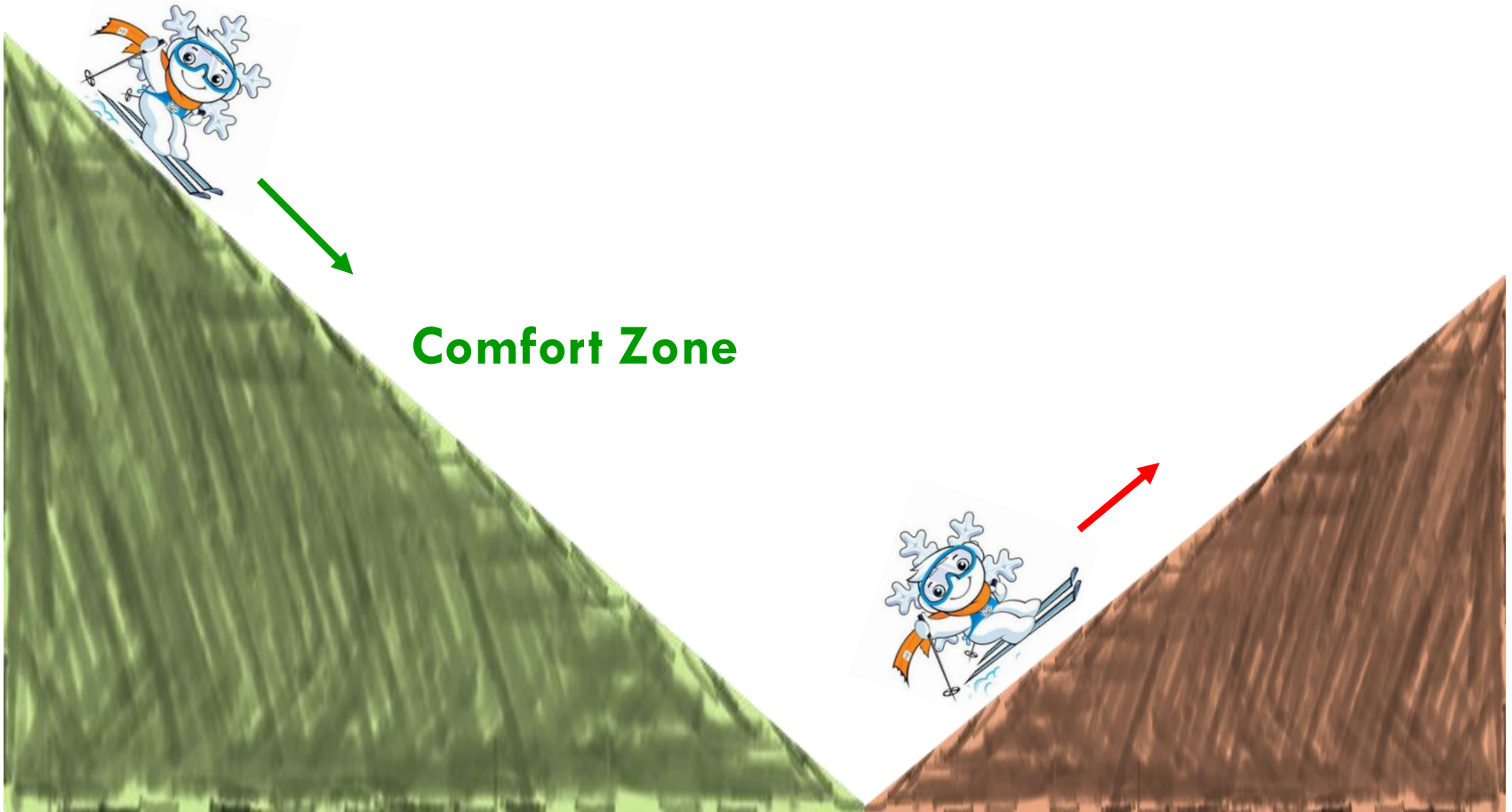
騎車上坡理論



企業家保險

- 公司向銀行貸款時，你簽幾次名？
- 讓你的貸款一筆勾銷
- 保障人力資產
- 拉繩子的人
- 保證你的事業前途
- 事業的持續經營
- 去借保險費
- 大案子並不表示比較複雜，大僅僅是大而已

滑雪理論

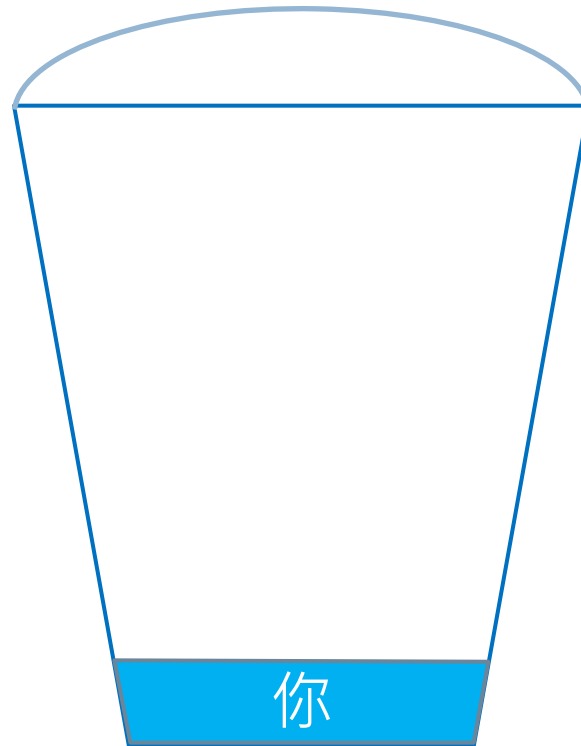


水桶理論

公司



個人



稅

水桶理論

公司

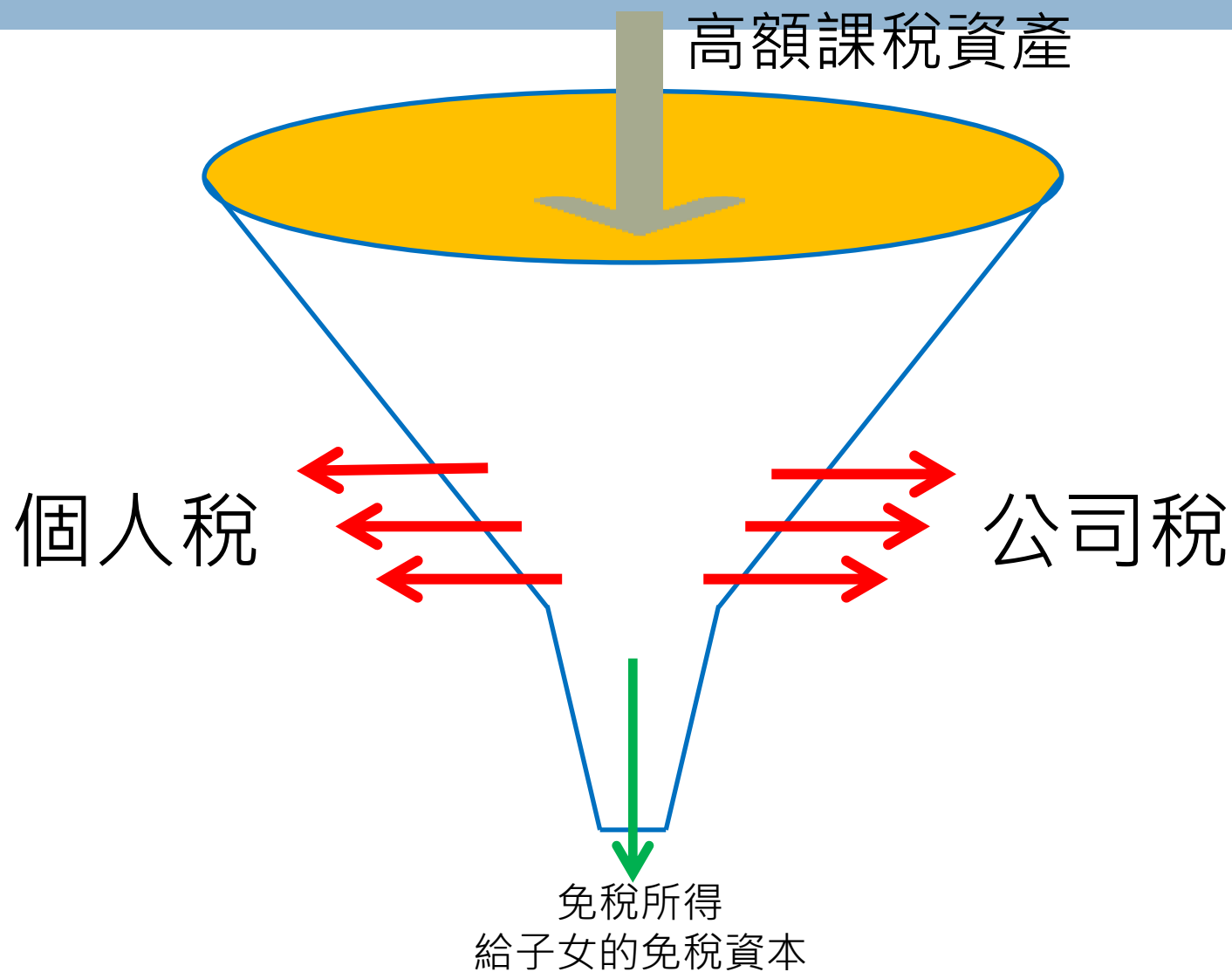
個人



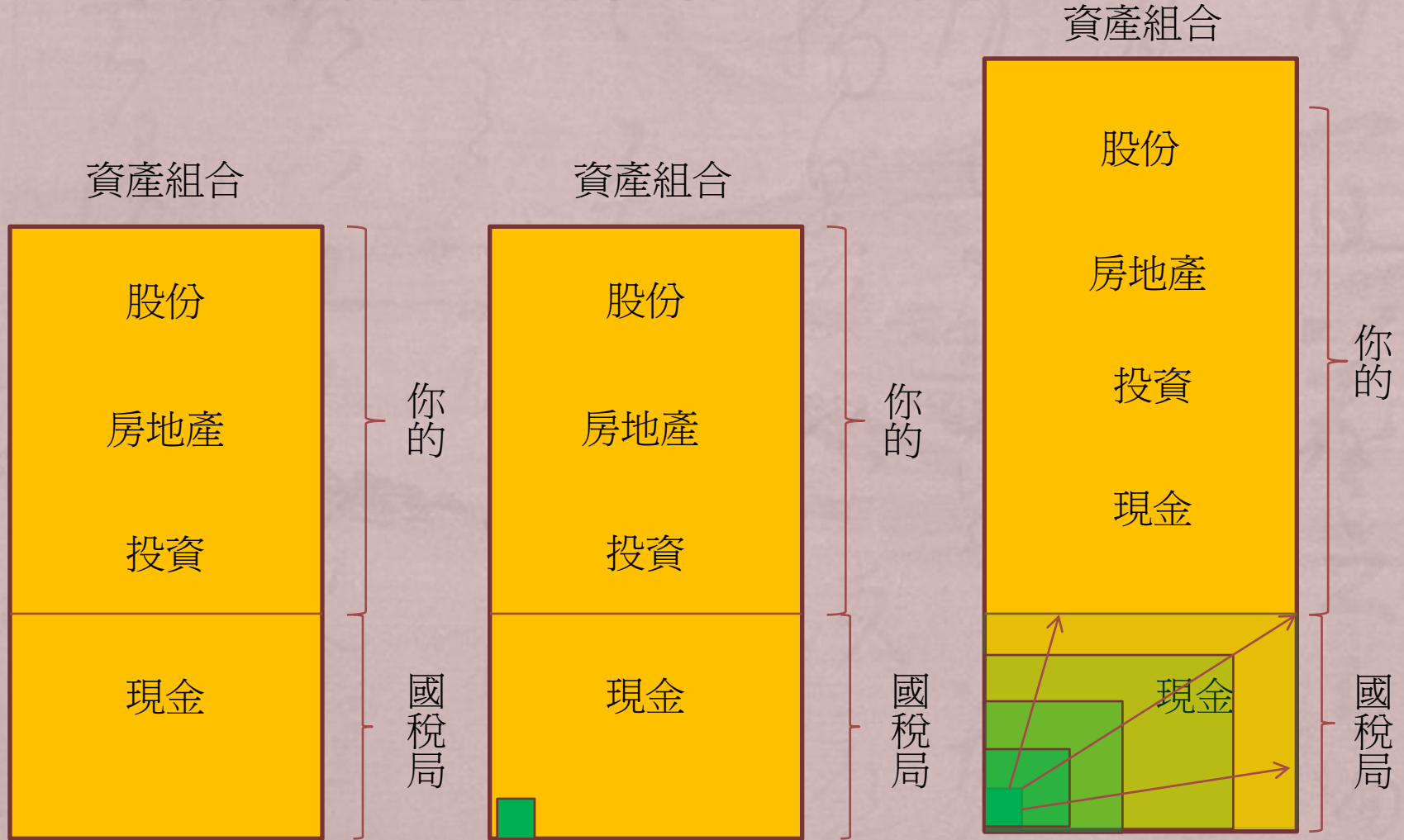
稅



漏斗理論



重新安排你的資產組合



CLOSE

- 結案跟其他銷售流程一樣，其實是態度問題
- 如同醫師診斷病人的時間花得愈長，藥方開得愈容易，病人就愈想好好服藥
- 在進行另一階段的展示說明之前，一定要先確認準客戶，已經抓住前面所說的各個重點
 - ▣ 你了解我所講的內容嗎？
 - ▣ 我們彼此的感覺如何？
- 約定下次來訪的時間〈導入時間緊迫感〉

多努力一點

- 我怎麼樣做才能提高生產量？
 - 增加活動量
 - 擴大每筆金額
 - 改進成交平均數
- 訂出每日目標/標定目標市場/優質準客戶
- 要求提高保費/一個單位/通貨膨脹
- 週繳保費/訂出最低保費/太太保險
- 多重銷售：與客戶一起訂出面談的項目
- **IF I CAN DO IT, SO CAN YOU.**