第一图书网, tushu007.com

<<保险企业家>>

图书基本信息

书名：<<保险企业家>>

13位ISBN编号：9787501189502

10位ISBN编号：7501189501

出版时间：2010-4

出版时间：谢冠南 新华出版社 (2010-04出版)

作者：谢冠南

页数：184

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

前言

自中国保险市场全面开放以来，承中国经济大势所趋，中国保险业呈突飞猛进之势，诞生了数以千计的保险营销高手，他们的经验和心得成为保险代理人心中的“显学”。
2009年11月底，中国保险业保费突破1万亿元。
但是与经济发达国家相比，我们还存在着很大差距。
一方面国外的保险行业经验值得借鉴，一方面保险业又有极强的本土性，如何借鉴？
又如何本土？
学习，改变前的醒觉！
中国300万保险人急需大量各类的养分滋养！
由保险家传媒打造的“保险家书系”，就是为上述的营销发展困惑答疑解惑，为中国300万保险人量身定制实战型的图书解决方案。
我们的愿景简单而唯一，就是服务中国保险业，借鉴、提高、推动。
我们的目标简单而有效，就是助力保险营销员展业、感动客户。
我们祝愿保险业伙伴们，带上保险家系列图书，好比利器在手，他山攻玉，创造出更加伟大的业绩与辉煌。
我们将无愧于这个伟大的时代，无愧于伟大的中国保险业，无愧于伟大的中国保险人。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

自中国保险市场全面开放以来，承中国经济大势所趋，中国保险业呈突飞猛进之势，诞生了数以千计的保险营销高手，他们的经验和心得成为保险代理人心中的“显学”。

2009年11月底，中国保险业保费突破1万亿元。

但是与经济发达国家相比，我们还存在着很大差距。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

作者：（马来西亚）谢冠南谢冠南，毕业于英国哈尔大学(University of Hull)的金融学硕士，目前担任大东方人寿保险公司的高级集团营业经理。
谢先生拥有超过30年的寿险行销及管理经验，曾担任两届马来西亚寿险代理员协会的总会长，并在1992年荣获该协会颁发院士衔。
他自1984年成为MDRT会员至今已26年，并出席过14届MDRT常年大会。
谢先生是马来西亚管理学院正式会 员，曾任马来西亚保险学院美国寿险训练协会课程及美国寿险代理员管理训练课程首届导师。
谢先生还是热心的社会公益领袖，曾任三届国际狮子会吉隆坡主会会长，同时也是马来西亚谢氏联宗会永久名誉顾问、大东方人寿保险代理员协会署理总会长、马来西亚国际基督徒工商协会理事长。

<<保险企业家>>

书籍目录

出版前言梅 第先生推荐序冯苏哈先生推荐序黄中孝先生推荐序林永祥先生推荐序黎国栋先生推荐序谢冠南先生自序一、回顾入行篇（一）回音来时路当我是社会新鲜人生命价值与人生成就（二）坚持选择路阻碍与力量成功机率的考验（三）挫折想离路说而做，做而行，行而远卡耐基的启发与影响激励我的一滩水穷困潦倒的时期平步青云的日子（四）乐在工作路老爷爷救星鱼工作的意义享受工作乐趣心要如何想看图：看谁先放弃二、圆桌圆梦篇（一）我的圆桌之缘梅第、诺曼利文的激励与挑战成功赴美参加百万圆桌会议与顶尖行销人在一起（二）全人精神之愿重新规划生命顺序的地位百万圆桌会员的思想与行为特征（三）圆桌、圆梦与圆神不可思议的旅程与“ 神迹 ”灵光交错附载：毕生难忘之旅三、保险观念篇（一）我理解的保险概念音乐游戏与保险概念保险生活化伤痛之后的领悟一位爸爸的死亡人人为我，我为人人（二）为什么说保险就是保障三个旅客的故事女经理人的切身经验保险的基本功能反对先生购买保险的太太（三）先存后花一保险储蓄法妙用三种收入的来源先储蓄再花钱储蓄概念法4238的秘密动动脑：旅客住宿费四、行销保险篇（一）告诉你行销高手的秘密你天生就是销售高手向行销高手学习的误区反璞归真（B2B）的行销哲学（二）行销高手如何寻寻又觅觅行销高手的恐惧如何对症下药寻找更多的准客户如何列名单排查准客户的28个线索转介绍的问话技巧（三）谢冠南的保险销售大全小点子小成就，大点子大成就18种大保单销售话术18种普通市场销售话术常见的拒绝处理话术（四）行销高手小秘方与神奇的ASK小心！
走马观花不保险15个成功销售小贴士如何增加收入问则知之，求则得之（ASK）动动脑：数数方格子五、心态管理篇（一）保险行销人的成功心态征聘趣闻保险行销人员的三种工作心态无法改变现实环境保险行销人员的重要心态（二）最危险的六大敌人害怕失败害怕接触陌生人……六、成功激励篇七、展望未来篇附录一：收益表附录二：如何使钱倍数成长后记

章节摘录

插图：穷困潦倒的时期我虽然积极地想在保险业大展拳脚，但是，事与愿违，我的业绩一直做得不好，穷困的日子一直煎熬着我。
我还记得，在我进入保险业的第二年，我的经济陷入绝境，但是我仍然大胆地花费了马币3000元买了我生平的第一辆二手车V01kswagen。
车子买了不到一个月，我就兴高采烈地携一家大小驱车返乡探亲。
途中，不幸发生严重车祸。
很多围观的人都惊叹“奇迹”的发生，因为当他们看到我那辆被撞毁的车子残样，都相信里面的人大概都难以幸免了。
值得庆幸的是，一家大小都安然无恙；然而麻烦的是，屋漏偏逢连阴雨，当时，我连换轮胎的钱都没有，哪里会有钱去整修这辆被撞得稀巴烂的车子呢？
于是，我只好把它搁置在车厂中，等待有钱时才去维修。
不得已，我又重新骑回我那辆破旧电单车。
从车厂出来之后，我的脑子顿时一片空白，不知何去何从。
我骑着电单车在马路上不听使唤地狂奔，想寻找一个可以靠岸的停泊点。
当我骑着电单车到十字路时，突然停了下来。
因为我看到街角有一家文具行，门口贴了征聘员工的广告。
为了修理车子的费用、为了家庭生计，我不知不觉地走进这家文具行一应征工作。
经理从我的履历表中知道我是从事保险的，也从我履历表中知道我受过卡耐基的训练，他看着我说：“学过卡耐基训练的毕业生为何不继续做保险？
”我说：“我需要钱！
”经理不接受我，认为这些理由不成立。
我被送出了文具行。
文具行经理的一送，还真的把我送出个春天来！
离开文具行之后，我那差一点出轨的想法，又恢复正常了。
当初的心境与环境就像“华人企业管理”上常说的“危机”。

后记

当我在完成这本书的时候，心中充满感恩!也在此谢谢你的支持与购买此书来阅读，我衷心地希望本书能帮助到你!但是我还有一个未了的心愿，就是要和你分享下面一些人生问题，使你对生活更加充满期望、肯定自己。
在一份讲义里，有一些宝贵的数据，我特别将之摘录几点，和大家分享我们人生的一些基本问题：人生的三个基本问题1．身分(Identity)～我是谁?一我怎么看自己?一我的价值(我生命、我存在的价值)?2．人生目的(Destiny)～我往哪里去?一我对自己生命的看法?一我为什么在这里?我应该做什么?3．供应(Provision)～我的需要如何得到满足?一我生活上、情绪上、心智上等等各方面的需要?一谁会照顾我?我可以信任谁?

媒体关注与评论

作者在此行业拥有特出的资历与丰富的知识，所以我相信这本书的出版将带给行销人员非常重大的价值。

——梅第美国保险教父 当我听说谢冠南先生已完成了一本能帮助同业们迈向成功的书籍，加上同业中能著书的人非常少，我肯定此书必会成为一本无价之宝的好书。

——林永祥马来西亚寿险代理员协会总会长 我相信，谢冠南先生的人生历练与销售实战经验肯定会让这本书丰富起来。

尤其他的销售大全，更是耳闻已久。

此次他不吝啬地将毕生之智慧与心血与大家分享，是保险界的福祉。

——冯苏哈大东方人寿保险马来西亚首席执行官

编辑推荐

《保险企业家(谢冠南的保险经)》：只有愚笨的人才从自己的失败中获取经验。
成功除了拜访拜访再拜访外，一定是有方法的。
《保险企业家(谢冠南的保险经)》是谢冠南先生38年保险经验的结晶，不读，怎知成功如何得来？
您是不是还在为保费增长烦恼？
您是不是还在为团队增员着急？
您是不是还在为面谈话术张不开口？
您是不是还在为如何签单促成犯愁？
您是不是还在为个人业绩上火？
不必了答案都在保险家书系中！
3个成功方程式，7圈销售法，13种拒绝处理话术，15个成功销售小帖士，18种大保单销售话术，18种通用销售话术，最危险的6大敌人，团队激励的12种方法，受客户欢迎的18种方法，排查准客户的28个线索，4238的秘密。
美国保险教父梅第大东方人寿首席执行官冯苏哈联袂推荐！

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com