

<<一个小刺猬的保险生涯>>

图书基本信息

书名：<<一个小刺猬的保险生涯>>

13位ISBN编号：9787501764716

10位ISBN编号：7501764719

出版时间：2005-1

出版时间：中国经济出版社

作者：徐旗

页数：238

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>

## <<一个小刺猬的保险生涯>>

### 内容概要

财富、健康和平安是幸福的基础。

脱离财富是不可能幸福的，仅仅有财富是远远不够的。

把财富的一部分用在健康和平安上是为明智。

保险不是有没有的问题，而是够不够的问题。

您可以拒绝一个保险推销员，但不应该拒绝保险。

“ 保险推销是最能改造人的行业。

它可以平庸的人有才华，让失败的人成功，让想法偏激的人心理健康，让怪异的人举止得体，让孤僻的人广受欢迎，让自私的人博爱，让凶悍的人善良，让脆弱的人坚韧，让懒惰的人勤奋，让散漫的人自律，让善感的人快乐，让怯懦的人勇敢，让木讷的人善言，……，而极少相反。

我认为做一年保险推销员可以获得十年的人生阅历，三倍于其他行业的推销能力。

” 这是一本用童话的方式写给消费者看的保险常识书，也是写给推销员看的保险推销原理书。

保险事关每个家庭的安危和尊严，还有什么比这个使命更重要的商业呢？

医生的使命是拯救生命，律师的使命是维护权益，教师和学校的使命是启蒙和培养学习的能力，保险的使命则是为以上那些提供所需的金钱。

保险是一种投资，是理财，是保障。

## <<一个小刺猬的保险生涯>>

### 书籍目录

序序曲一月，保险公司开业晨会：什么是保险立法夕法：推销时遇到的问题什么是保险徐旗论保险推销：原则1——雄心壮志二月，兔子快跑保险为什么需要推销今天我感谢您，将来您感谢我最痛苦的事情夕会：推销保险难在哪里礼仪课徐旗论保险推销：原则2——学习、模仿、选择三月，乌龟讲保险常识晨会：推销中遇到的问题保险给推销员们带来的变化夕会：保额的计算方式保额的计算方式客户为什么不上保险我为什么做保险徐旗论保险推销：原则3——激励VS态度四月，豪猪的风光与结局晨会：理财课夕会：治疗心理创伤感性与理性健康的心理徐旗论保险推销：原则4——别找借口五月，水獭的经历晨会：推销经验分享夕会：自我管理的办法保险是什么我为什么做保险徐旗论保险推销：原则5——客户利益优先六月，刺猬拜访鸵鸟夫妇七月，刺猬向银行家大象推销保险八月，刺猬整顿管理九月，兔子拜访鳄鱼十月，刺猬和羚羊相继拜访山鹰十一月，狮子来访十二月，人类来访告别感恩曲附录后记

## <<一个小刺猬的保险生涯>>

### 媒体关注与评论

今天我感谢您，将来您感谢我。  
我不能保证您上了保险后一定富有，但可以保证您一生不会受穷！  
这是一本写给大众看的普及保险和理财常识的书，算是倡导文明生活的一个礼物。  
这也是写给保险推销员们看的推销书，算是献给终日辛劳的推销员们的礼物。  
我觉得用寓言写理论专著让读者收益更多。  
本书的模式与《推销员》类似，由故事、理论、笑话组成。

<<一个小刺猬的保险生涯>>

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>