

光荣与梦想

# 我的使命

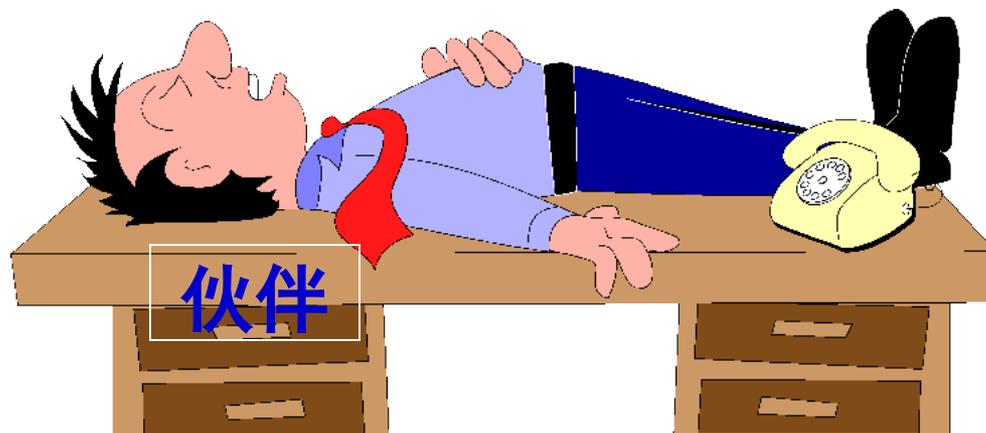
真情爱家  
国泰民康

# 回想这个情景……

拜访吧！



没有客户，没兴趣，  
做不起来。



拒绝!

好不容易“赶出”公司大门

.....

又不敢进客户家门



# 不出成绩我们谁都在急!!!



最无聊、最差劲的业务员：

搞不定客户  
就折磨自己

做人累吗？

做保险累吗？

不做保险就不累吗？

要想不累只有——不做人！

人要不叫劲

活着就没劲

做人！做健康人！

1、身体没病

2、心理健康

3、良好的社会适应能力

人要不较真

活着就挨针

# 战胜自己

- 多少人苦苦等待，饱尝泪水却依然热爱；
- 多少人痴心不改，历尽挫折却永不言败；
- 我明白职场如海，从来都是英雄的舞台；
- 我明白胜利之门，永远只为强者打开；
- 让我们战胜自己，用执着把成功等待；
- 我们要拼搏到底，用心拥抱未来！

# 您知道他们的过去么？



# 你最后悔什么？

- 72%：后悔年轻时不够努力，以致事业无成
- 63%：后悔对子女教育不够或方法不当
- 58%：后悔没有重视健康
- 56%：后悔对伴侣不够忠诚
- 47%：后悔对双亲尽孝不够
- 41%：后悔“嫁错郎、娶错妻”
- 36%：后悔自己未能环游世界
- 32%：后悔自己一生平淡，缺乏刺激
- 11%：后悔没有赚到更多的钱

他们的答案也许

就是我们60岁时的答案！

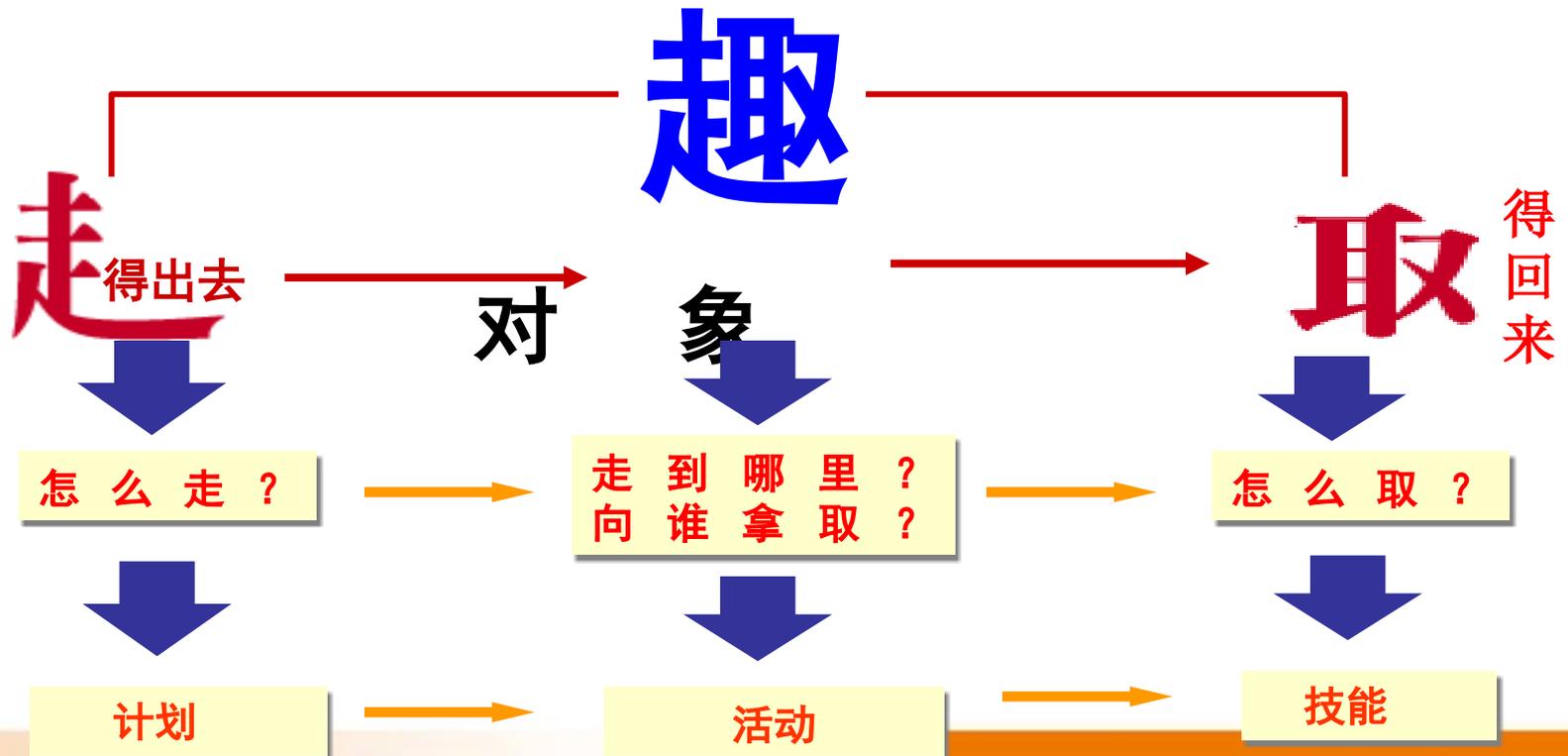
# 危机意识

山上青松山下花  
花笑青松不如它  
有朝一日霜寒降  
只见青松不见花



# 有趣做保险

保险要做得有趣，主要是将趣这个字拆成两部份——走得出去，取得回来。然而在走与取之间还存在着一个关键：该走到哪里？该向谁拿取？其实就是拜访。



# 拔瓶塞

餐桌上，七八个汉子为打开一个恼人的酒瓶塞子几乎败了酒兴。经过他们轮流折腾，现在那个软木塞非但起不出，反而朝瓶内陷下去半厘米。有人提出应该用剪刀挑；有人则否定，认为木质疏松，不易成功。有人提出最好用一只螺丝钉旋进木塞，然后用力拔出；还是有人否定，认为即使稍微朝下用点力木塞也会掉进瓶内。又有人认为最好的办法是用锥子对着木塞朝瓶颈壁的方向用劲插入，然后可望将木塞随锥子一起拔出。大家说主意虽好，可惜眼前找不到这种家伙。再次折腾的结果是软木塞没有取出，却掉进了酒瓶内。汉子们在一片惋惜中发现了事情的结果——酒能倒出来了。

**星星点灯：**在走了许多弯路之后，人们往往发现原来最不愿意走的那条路竟是最好的路。为什么不早点试试这条路？在这个世界上，最清醒的人应该是自己，而不是别人。自己不能选择自己的路，岂不是一种悲哀吗？

# 营销真谛

销售——向上成长

+

增员——向下扎根

市场是一棵果树

不要摘一个就跑，  
还会有果子成熟

动作：增员、业绩两手抓

谁也不想只挣一半儿的钱

# 寿险行业的水缸

- 业务是金块儿
- 增员是金沙

# 黄蓉



# 郭靖



泰康人寿  
LIFE

# 郭立靖

24小时客户服务电话：95522  
泰康在线：www.taikang.com

话说郭靖和黄蓉在蒙古大漠重逢的那段日子，两人时常结伴外出狩猎射雕。大家都知道郭靖为人憨厚老实，常在各个方面输给聪明伶俐的黄蓉，可谈起射雕，由于其自小在蒙古大漠生活，不仅狩猎经验丰富，而且练了降龙十八掌后臂力惊人。因此，每天外出狩猎，他总是能一次带回七、八只雕，而黄蓉不过是带回三、四只，有时甚至不到郭靖的一半，这就让郭靖有了得意的机会，可一向不服输的黄蓉哪能容忍？



于是，黄蓉向郭靖提出比试射雕，黄蓉知道自己不是郭靖的对手，暗中收了十名徒弟，经过一个月的时间，教会了他们，并按规定约好，每个人将猎物的  $1/3$  献给师傅。比赛的时间到了，郭靖使出全力解数射了 14 只，黄蓉射了 7 只，她的徒弟也发挥稳定每个射了 4 只，这样黄蓉射的数量一下就有 20 只，超过了郭靖。他只好眼睁睁的瞅着黄蓉赢了这场比赛。后悔自己为什么不一开始就动动脑筋，为什么不找人来帮助自己来达到目标？他输得心服口服。

# 思考

如果把我们的寿险营销当作是狩猎，请问各位是想当郭靖还是黄蓉呢？其实，在我们业务队伍中有很多绩优同仁一直在扮演着郭靖这个角色。

结论：个人的力量是很难和团队力量抗衡的。

# 为什么要增员

让我们像炉中的炭一样  
紧紧依偎在一起  
发出长久的光和热

演算

## 一题简单的算术题

一蓄水池里有8吨水，入水口每分钟流进25公斤水，出水口每分钟流出40公斤水。

请问8小时后，蓄水池里剩多少吨水？

# 增员之蓄水池理论

1-允许一部分脱落；

2-最积极的办法是加大入水流量；

3-要使水池的水又满又活，是一项系统的工程（增员、选择、训练、辅导、淘汰）

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/078135124041007005>