

未來成功保險業務員須要具備 的條件與特質

分享者:張元福

九十八年十月

大綱

- 業務員需具備條件

- 專業
- 業務開發能力
- 人際關係的經營能力
- 合宜的應對進退

- 成功業務員的特質

- 誠信(品德操守)
- 時間管理(自我管理)
- 主動積極有熱誠
- 樂觀正面
- 情緒智商(EQ)
- 逆境商數(AQ)

專業的部分

- 證照:人身保險業務員證照、投資型商品證照、產險業務員證照、外幣保單證照、投信投顧業務人員、信託執照
- 專業知識和技能:除以上證照外、投資理財專業、法律專業(勞基法)或資產規劃、醫學常識、理賠經驗

業務開發能力

設定目標市場：銀行、禮儀社、夜市、就業博覽會

HOW~問卷、設攤、隨緣認識準客戶、

客戶的反對問題處理

- 我沒有錢、我要繳房貸
- 我買很多了
- 你會做多久？
- 保險公司會不會倒？

業務員常遇到的問題

- 我適合做保險嗎？（有人適合賣雞排嗎？）
- 我的家人朋友反對我做保險？（因為害怕被推銷）
- 親戚朋友賣完了？我的客戶在哪裡？（做業務不會開發，就像狗沒有嗅覺）
- 客戶大部分都有買保險了？市場在哪裡？（同上）
- 我的客戶都拒絕我？沒有業績怎麼辦？（可能方法有問題，量不夠大）
- 人家說保險可以有高收入？為什麼還是有人會離開市場？（保險業進入門檻低，保險不是人做的．．是人才做的）
- 保險業好像要拜託別人？須有求於他人？（專業的提升，客戶很需要一個專業認真的A G，現在的孤兒保單很多，客戶嗷嗷待哺）

心念的賽局

VCR

正向積極的思維

- 無私的奉獻才是保險的真義
- 利他越多 所得就會越多(來自自然規則)
- 把遇到的人都當成你的朋友 關愛你的朋友 這樣你的客戶就會無窮大
- 行銷從拒絕開始 敷衍才是問題
- 找到客戶的質量 才事業績的因
- 好逸惡勞會把自己看得比較重要 用於改變自己的慣性(負面思考.怠惰)
- 落實系統化的過程 簡單的事 重覆做

結論

- 挑戰自我 累積成功或是失敗的經驗 會成就我們的心智
- 勇於改變慣性思考 積極創造
- 思考正面思考的好處
- 生活的目的在付出不是得到
- 當你的心智夠成熟 你就會定義一個成功業務員的形象
- 我們的慣性思想 創造一個現況的我及非真實的內在自我(心念賽局)