

《曙光-壽險事業的鑽石核心-企管銷售》

图书基本信息

书名：《曙光-壽險事業的鑽石核心-企管銷售12》

13位ISBN编号：9789868476998

10位ISBN编号：9868476992

出版时间：2009-12

出版社：誌成文化

作者：邱靜婉

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《曙光-壽險事業的鑽石核心-企管銷售》

前言

壽險事業的鑽石核心 初踏入壽險業的時候，常聽前輩談起「入得寶山，一定要挖掘到寶藏，否則等於白來一遭。」經過了十幾年的努力，如今，我可以肯定的說，我在壽險業裡已經挖掘到「鑽石」寶藏。壽險工作對我而言如同「鑽石」一樣，珍貴、耀眼、恆久遠。十幾年來，我從不斷地接受來自四面八方的挑戰，提煉出自我潛能，找到自我的「工作價值」，進而以老闆的「事業觀」用心經營自己的壽險事業，如今，我能夠工作與家庭生活兼顧，平衡自在的享受幸福快樂的「人生觀」，真正實現「自我願景」，就好像原石經過精雕

《曙光-壽險事業的鑽石核心-企管銷售》

內容概要

曙光---壽險事業的鑽石核心：「行銷」，「增員」，「建立優質團隊」
The Core Values of Life Insurance：Marketing，Recruit，and Build Up a Team

一個人需要的生命三元素是「陽光、空氣、水」，但對於壽險從業人員來說，他們的生命三元素是「行銷、增員與團隊」。本書作者邱靜婉，是台灣壽險業最年輕的處經理，她從一個領固定薪水的廣告設計，轉換跑道成為行銷高手，再搖身一變成為帶領七年級生的業務主管；本書中詳載作者的團隊運作、人力成長及組織發展的模式，透過「行銷」、「增員」、「建立優質團隊」，系統化的栽培他們成為千萬年薪的業務高手，秉持著保險的意義、功能與一顆助人愛人服務的心，在壽險的道路上馳騁前進、永不懈怠！

曾幾何時，許多人認為七年級的「草莓族」、「宅男宅女」不能吃苦、抗壓性低、定著率不高...等等，不過古有名訓「拳怕少壯」，在邱靜婉的七年級團隊成員中，個個有衝勁、有活力、有創意，年年創出高業績，並用行動證明了「選對行業、用心投入」，七年級生也能挑大樑；只要提供揮灑的舞台，每個人都能夠從一點曙光，綻放耀眼的光茫。

《曙光-壽險事業的鑽石核心-企管銷售》

作者簡介

邱靜婉 現任：飛翔通訊處處經理 學歷：醒吾技術學院財務金融系 經歷： 南山人壽桃園、中壢、台北、三重等分公司 ABK銀行理財講座講師 科學園區、科技公司、縣市政府、扶輪社等理財講座講師 個人得獎紀錄： 83年進入南山 84、86~98年高峰會議資格（連續13次） 87、90、94~96、98年極峰會議資格 87、96~97年環球會議資格 89年上林會議資格 90、96年壽險公司優秀外勤從業人員 93年省北區菁英會議最佳區經理獎 92、93~98年雄鷹盃資格（連續7次） 96年極峰會議連續3次達成獎 96年榮譽會桃竹地區副會長獎 97年高峰會議連續12次達成獎 97年雄鷹盃連續6次達成獎 98年高峰會議全國區經理組第一名 98年夏日星光嘉年華（十萬圓桌）桃竹地區副會長獎 通訊處得獎記錄 96年9月1日成立飛翔通訊處 97、98年達成極峰通訊處 97年桃竹地區增員達人盃通訊處組最高增員人數 97年桃竹地區全民增員競賽通訊處組第二名 97年桃竹地區模範E化通訊處第一名 98年高峰會議中型通訊處全國第四名 座右銘：從不滿足，好還要再好！

《曙光-壽險事業的鑽石核心-企管銷售》

書籍目錄

第一章 星光讓人發現不是亮度，是高度你把自己放在哪？分數高低不決定成就突破瓶頸，人生大翻轉競賽的價值與榮耀壽險事業v.s人生收穫第二章 無可取代的行銷實戰經驗創造源源不絕的客戶從零到有到無限的八大開發技巧從小保單到大保單的延伸技巧跨入高資產族群的能力一千八百萬的業績 榮譽舞台超級業務員又是增員高手第三章 起死回生的壽險事業脫掉舊皮囊 凝聚共識，啟動夢想組織的擴張力團隊增員 / 階段性成長增員 / 選才秘笈第四章 打造年輕高績效團隊金融海嘯也能創造高績效團隊快速增員的便利管道打造年輕高績效團隊的三大元素（增才?育才?留才）提升營業處利潤的創意競賽活動團隊拚競賽的戰鬥力 年輕人想要的創意、創新與趣味的業務發展活動飛翔成功手冊第五章 成功的示範者壽險事業的領導管理帶領團隊領導力的七大特質輔導的助力團隊的共好第六章 峰峰相連的壽險成功人生我的壽險事業觀 / 後記：

《曙光-壽險事業的鑽石核心-企管銷售》

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:www.tushu111.com