

民生保險
MINSHENG INSURANCE



民生保險 2013年 精英 3000 培训

2013年5月
中国·北京

“三讲” 助我成功

姜建科

(山东分公司)

讲师介绍

姜建科

(山东分公司)



行业经历：

- 2007年11月加盟民生，新人入司
- 仅用**15个月**晋升营业部经理
- 仅用**11个月**晋升督导区经理

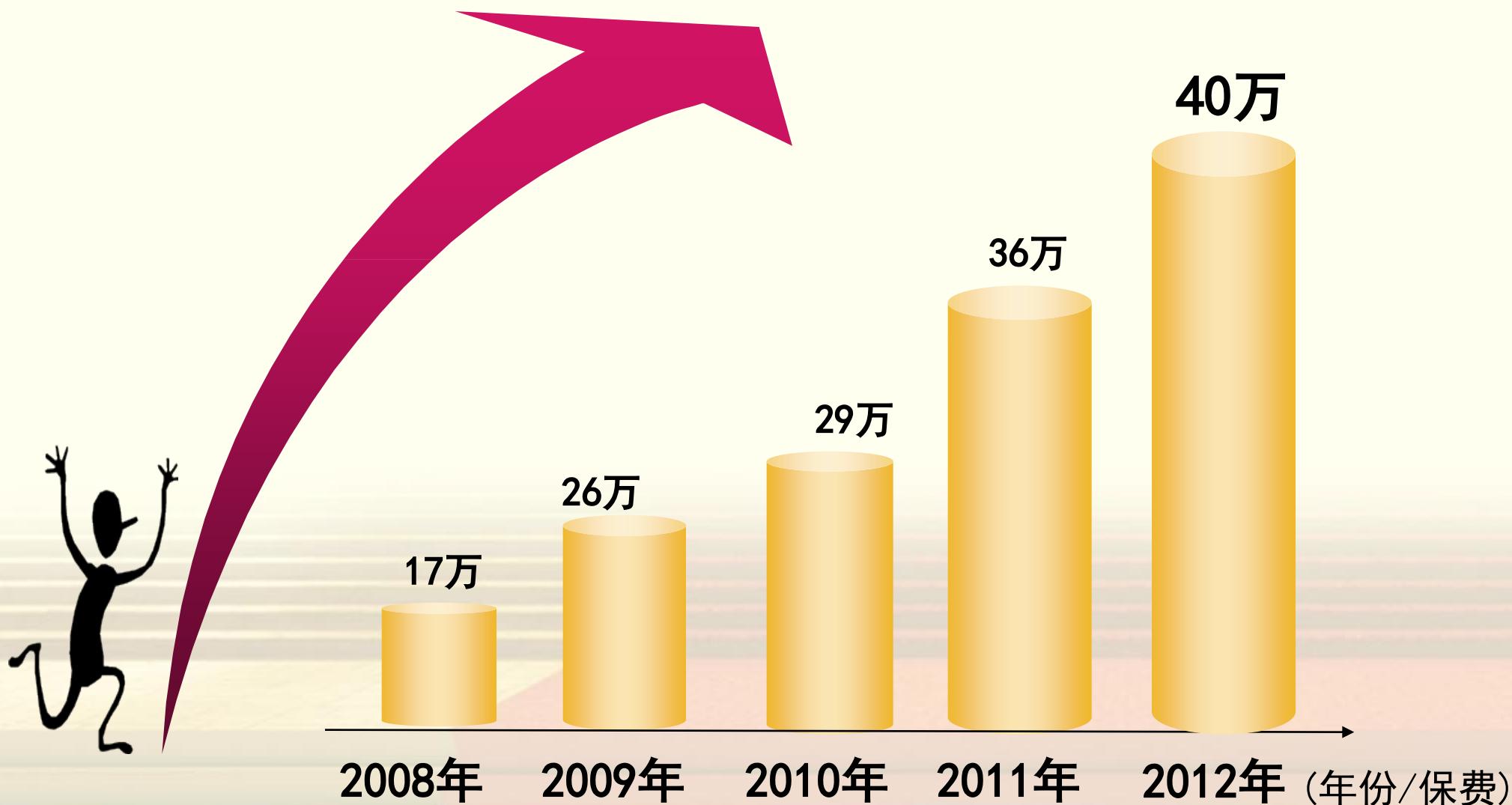
所获殊荣：

- 2007年-至今个人业绩一直保持威海中支前5名
- 2007年-2008年威海中支“个人保费王”
- 2012年被评比荣获山东分公司“个人销售精英”
- 2011年被评为全国“钻星员工”“个人十大业务高手”
- 2012年入围总公司百万圆桌会
- 2009年-至今，连续四届参加全国高峰会
-



善销售 · 会管理 · 懂经营

我的五年寿险之路



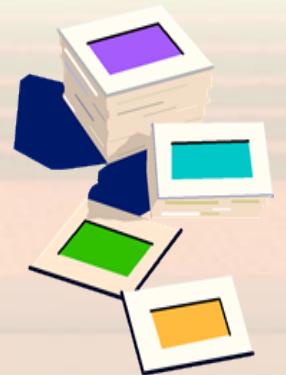


善销售 · 会管理 · 懂经营

【案例】

团队组员拜访一个缘故客户，设计**3000元**保费，多次去拜访，还未成交，客户一直在犹豫……最后请我去陪同展业，我通过从对保险真谛的认知，到民生公司优势的介绍，再到为客户保险需求做分析，为客户解答和解决了问题，客户被我的专业所打动，对保险和民生有了全新的认识。最后选择了年缴保费**12000元**。

同一个客户面对**不同的业务人员**
运用不同的销售方法做出的购买决定
相差几倍甚至几十倍！



我在销售过程中之所以成交率高、成交量大、业绩不断增长。源于——

在销售中，坚持讲“三讲”



善销售 · 会管理 · 懂经营

何谓“三讲”

何谓“三讲”？

讲**保险理念**

讲**公司品牌**

讲**自己选择**



“三讲”的重要作用

- ❖ 产生**认同**
- ❖ 建立**信任**
- ❖ 达成**成交**

寿险销售中的困难和问题，
都可以用“**三讲**”来化解！

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/668010012044006117>