



2010元月會員講座

超級業務員銷售心法

Professionalism in Selling

講 師：張志強 馬來西亞，MDRT Life Member

講座大綱：

- ✚ 發揮專業的特徵，輕鬆自然的成交。
- ✚ 喚起準客戶的好奇心，讓他想要知道的更多。
- ✚ 利用包裝好的話語，使準客戶相信成交是他明智的選擇。
- ✚ 歡迎準客戶的反對，明白哪一種反對應該給予回答。
- ✚ 透過一系列的提問，引導準客戶自己表達內心世界的看法，進而引導其情緒而達到成交。

● 講座日期：-2010年1月21日(周四) ● 講座時間：下午14:00 -17:00

● 講座地點：台北市松山區南京東路五段34號3F- IFPA教育中心

★會員免費參與, 名額有限, 請儘速報名! 電洽02-25280527

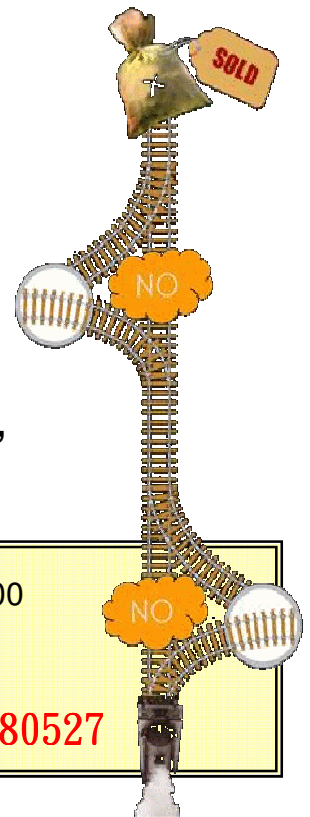
講師簡介：

張志強於1981年投身壽險業，現任馬來西亞大東方人壽保險有限公司集團營業經理。憨厚耿直，為人真摯，保險行銷是他的最愛，因為這個原因，使他連續十年在馬來西亞沙巴的一個小鎮榮獲美國百萬圓桌資格而成爲東馬首位MDRT永久會員。

由於深受MDRT全人概念影響，除了家庭事業外，他熱心公益，服務社會不遺餘力，曾任百萬圓桌馬來西亞會長，大力宣傳MDRT，掀起馬來西亞壽險業重視MDRT的浪潮。在國際獅子會與壽險代理員公會，更是服務多年。他人助我成長，我助他人成長，鼓吹並推動壽險業務員以達成MDRT資格爲他的使命。

姓名：_____ 服務公司：_____ 手機：_____

通訊處：_____ 電子信箱：_____



☆ 填妥請傳真FAX:02-25281371



中華保險與理財規劃人員協會
Insurance and Financial Practitioners Association of Taiwan

10597 台北市松山區南京東路五段34號3F
電話：(02)2528-0527 傳真：(02)2528-1371
http://www.ifpa.org.tw E-mail:service@ifpa.org.tw