



超級業務員銷售心法

馬來西亞 張志強 老師

「因為」它是一門全方位的銷售系統

「這對你而言」你將掌握銷售的秘笈，懂得如何引導準客戶在銷售的軌道上，輕而易舉的拆除反對，在適當時機創造準客戶的欲望而滿足他們的需求！

「而對你真正的利益是」你將促成更多保單，業績蒸蒸日上，贏取海外旅遊獎，賺取更多佣金，快樂的享受你的成果，這不就是你所想要的嗎？

課程大綱

- ✚ 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為東馬首位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資格為他的使命。

課程資訊

■日期: 3月30日(二)、3月31日(三)

■時間: 上午09:00-下午17:00 (共二天16小時)

■地點: 台北市南京東路五段34號3樓-IFPA教育中心

■費用: 會員\$5000元; 非會員\$6000元;

※注意事項: 本會有更換講師及變更日期之權利。

【超級業務員銷售心法】 繳費資訊單

中華保險與理財規劃人員協會
TEL: 02-2528 0527 FAX: 02-2528 1371

姓名: _____ 服務公司: _____ 單位: _____

行動電話: _____ EMAIL: _____

通訊地址: _____ 我需要收據抬頭/統編，並且請郵寄給我。

收據抬頭: _____

繳費項目: 入會費 常年費 超級業務員銷售心法 3/30、3/31

付款方式: 現金 信用卡 支票或ATM (ATM轉帳後，請將收據黏貼於下方回傳)

付款金額: 新台幣 _____ 元 抬頭: 中華保險與理財規劃人員協會
(金額如有塗改，請持卡人簽名) 帳號: 華南銀南中興分行(008)131-10-034033-5

持卡人姓名: _____ (請以正楷填寫)

發卡銀行: _____

身分證字號: _____

卡號: _____ - _____ - _____

持卡人生日: _____ 年 _____ 月 _____ 日

有效期限: _____ / _____ (月/年)

持卡人簽名: _____

卡別: VISA MASTER

信用卡背面末三碼: _____ (請與信用卡背面簽名相同)

日期: _____ 年 _____ 月 _____ 日

注意事項: 發卡機構於郵購買中，僅涉及代墊款項之資金關係，並未介入郵購商品之交付或商品瑕疵等買賣之實體，持卡人使用信用卡進行郵購買之交易後，依消費者保護法第十九條規定向郵購商解除契約者，應先向郵購商請求解決，如無法解決時，得請求發卡機構就該筆交易以帳款疑義處理程序辦理。

以下由本會填寫

授權碼: _____ 日期: _____ 年 _____ 月 _____ 日 商店代號: 008-08629383-8001 經手人: _____