

新移民专访：一个RESP销售代表的成功之路 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/211/2021_2022__E6_96_B0_E7_A7_BB_E6_B0_91_E4_c107_211978.htm

1998年5月初的一个周末，我到多伦多东区唐人街的Gerard Squarer买东西。商场里的空地中多了一个牌子和几个中国人，牌子上写著“政府教育补助\$400”，一位操著南方口音的女孩轻轻地向过往的人们介绍著。我走过去，留下了自己的电话，就走了，没当回事。两天后，这女孩打电话来，说是要到我家来介绍RESP，当晚的8点多钟，她来了，用了一个多小时向我们全家介绍了什麼是RESP，如何孩子选择RESP。她的耐心、思维的清晰和对我的问题回答的坦诚，使得我对外界常存的警备之心没有了，加之RESP计划本身的优秀，使我当时就给女儿做了每年\$2000元的计划。晚上10点多钟，她带著我们的计划书离开时，望著她的背影，慢慢消失在夜色中，我心里悠然生起一种敬佩与感叹：她一定会成功，人品的诚实、自身的努力与天赐的智慧，是任何一个成功者所必须的。这个成功的标志，不仅仅代表事业或金钱，更包含著品格的善良与真诚。她，就是现在在多伦多大陆新移民中近乎人人皆知的USC政府注册教育储蓄计划注册代表：徐琼。做销售不容易也想过放弃徐琼是97年移民到加拿大的，开始时与大多数新移民一样四处找工作。偶然的机，看到报纸上USC的招聘广告。在面试时，了解了USC，也了解了RESP，她意识到RESP（政府注册教育储蓄计划）在中国人中一定会有市场。因中国人是最注重教育的，也是最关爱孩子的，就这样，她开始了自己在加拿大的事业发展。对于一个刚来的新移民，人生地不熟

，没有亲属朋友。做销售是相当不容易的。因没有车，每见一个客户路上来回要2 - 3小时，讲解需要1 - 2小时，见一次客户一般要4 - 5小时。拜访客户又经常是晚上，只有一般晚上客人才在家。一般离开客户家时都是晚上十点多了。公车晚上要等半小时才有。一般到家都是十二点多了。但也不能保证签到单子。她表示，每当自己一个人走在黑黑的小路上，眼中含著泪水，真是想放弃了，身Double E的浙大毕业生，总在这时想寻找自己的专业工作，但最终她还是坚持下来了。6年过去了，她的第一批客户很多人都成了她的朋友，她依然记得这些人，朋友们时常感叹她的耐心和善意，她表示只有她自己才知道什麼总会记得自己的客户，因是这些客户助她走上了成功之路。我想：这就是她开始时如何艰辛付出的一个最好的写照。良好的素质与心态是成功的基础徐琼是USC机构中30多年来提升最快的一员，她进入公司第八个月，就掌管了亚太部门，下属70多名工作人员，包括各族裔人士。她个人业绩连续五年全国业绩前二名。她主管的部门01 - 02年度部门业绩获全国业绩增长最快金奖。6年来，徐琼已形成了自己一套独特的思考与销售方式。她感叹到，如果要想成好的销售代表，个人的良好素质与心态是最重要的。销售其实就是服务，再好的品，如果没有良好的服务是一种浪费，而服务的好坏，取决于销售代表的素质与品知识。徐琼认，作RESP的销售代表，当你拜访客户时，最好是抱著服务的心态而不是签单赚钱的目的，设身处地从客户的实际角度考虑，给予客户一种专业服务和建议，诚实、耐心、关注地对待自己的客户，单自然就可以签到。她感悟到，人都是相互的，你对他好，他也会对你好，不要急于求成。没有

稳定的心态和素质，无论是对自己事业的发展，还是对自己的客户（朋友），或者是公司都是不利的。RESP是好的产品，USC是最大的公司。RESP全称Registered Education Savings Plans，是加拿大联邦政府鼓励孩子上大学，同时减轻高昂的学费给家长们带来的压力而推行的教育储蓄计划。它有30多年的历史，并不断完善，尤其是自1998年，政府提供20%的补助，每个孩子每年最多可以享受\$400元的补助。到孩子上大学时，所有的本金是退还家长的，利息和政府补贴用于孩子上大学。RESP通常分两类：一类是自管型，这类大多是由银行、投资公司、保险公司管理，风险比较大，不保本金；另一类是团体型，象USC这样的机构，家长存的钱是投资到受政府监管及担保的专案上，是保证本金的。USC是目前加拿大最大的，有1600多人，成立于1965年，管理的资产超过7亿。RESP的市场是很大的，在加拿大知道RESP计划的人有30%。由于计划本身是非常好的，所以市场是很有潜力的。如果要想成RESP的销售代表，首先要通过公司的面试，还要通过RESP考试，考试通过后，USC会帮助你取得执照（license），接受工作培训，这时，你就成为一个真正的RESP的销售代表，可以见客户了。执照每年要年检，执照费每年是\$480。

徐琼的心声作一个从零开始而走到成功的新移民，徐琼特别地感触：在她看来，每一个新移民，都会有一段艰辛的路。现在经济不景气，新移民找工作尤其难，看招聘广告，都是招销售人员。在加拿大，最容易找到的工作就是销售，真正的最难做成的也是销售。它需要人们的勤奋和智慧，也需要人的勇气、胆识和坚忍不拔的毅力。刚来的新移民给自己一点时间，首先要找到适合自己的方向，和适合自己的路，不

要轻易放弃，每条成功的路都是不容易，都是奋斗出来的。相信自己，是金子，走到哪里都能发光。大纪元驻多伦多记者林海 出国留学移民教育考试出国,留学,移民,澳洲,澳大利亚,加拿大,英国,美国,法国,日本,新西兰 1998年5月初的一个周末，我到多伦多东区唐人街的Gerard Squarer买东西。商场里的空地中多了一个牌子和几个中国人，牌子上有著“政府教育补助\$400”，一位操著南方口音的女孩轻轻地向过往的人们介绍著。我走过去，留下了自己的电话，就走了，没当回事。两天后，这女孩打电话来，说是要到我家来介绍RESP，当晚的8点多钟，她来了，用了一个多小时向我们全家介绍了什么是RESP，如何孩子选择RESP。她的耐心、思维的清晰和对我的问题回答的坦诚，使得我对外界常存的警备之心没有了，加之RESP计划本身的优秀，使我当时就给女儿做了每年\$2000元的计划。晚上10点多钟，她带著我们的计划书离开时，望著她的背影，慢慢消失在夜色中，我心里悠然生起一种敬佩与感叹：她一定会成功，人品的诚实、自身的努力与天赐的智慧，是任何一个成功者所必须的。这个成功的标志，不仅仅代表事业或金钱，更包含著品格的善良与真诚。她，就是现在在多伦多大陆新移民中近乎人人皆知的USC政府注册教育储蓄计划注册代表：徐琼。做销售不容易也想过放弃徐琼是97年移民到加拿大的，开始时与大多数新移民一样四处找工作。偶然的机会，看到报纸上USC的招聘广告。在面试时，了解了USC，也了解了RESP，她意识到RESP（政府注册教育储蓄计划）在中国人中一定会有市场。因中国人是最注重教育的，也是最关爱孩子的，就这样，她开始了自己在加拿大的事业发展。对于一个刚来的新移民，人生地不熟

，没有亲属朋友。做销售是相当不容易的。因没有车，每见一个客户路上来回要2 - 3小时，讲解需要1 - 2小时，见一次客户一般要4 - 5小时。拜访客户又经常是晚上，只有一般晚上客人才在家。一般离开客户家时都是晚上十点多了。公车晚上要等半小时才有。一般到家都是十二点多了。但也不能保证签到单子。她表示，每当自己一个人走在黑黑的小路上，眼中含著泪水，真是想放弃了，身Double E的浙大毕业生，总在这时想寻找自己的专业工作，但最终她还是坚持下来了。6年过去了，她的第一批客户很多人都成了她的朋友，她依然记得这些人，朋友们时常感叹她的耐心和善意，她表示只有她自己才知道什麼总会记得自己的客户，因是这些客户助她走上了成功之路。我想：这就是她开始时如何艰辛付出的一个最好的写照。良好的素质与心态是成功的基础徐琼是USC机构中30多年来提升最快的一员，她进入公司第八个月，就掌管了亚太部门，下属70多名工作人员，包括各族裔人士。她个人业绩连续五年全国业绩前二名。她主管的部门01 - 02年度部门业绩获全国业绩增长最快金奖。6年来，徐琼已形成了自己一套独特的思考与销售方式。她感叹到，如果要想成好的销售代表，个人的良好素质与心态是最重要的。销售其实就是服务，再好的品，如果没有良好的服务是一种浪费，而服务的好坏，取决于销售代表的素质与品知识。徐琼认，作RESP的销售代表，当你拜访客户时，最好是抱著服务的心态而不是签单赚钱的目的，设身处地从客户的实际角度考虑，给予客户一种专业服务和建议，诚实、耐心、关注地对待自己的客户，单自然就可以签到。她感悟到，人都是相互的，你对他好，他也会对你好，不要急于求成。没有

稳定的心态和素质，无论是对自己事业的发展，还是对自己的客户（朋友），或者是公司都是不利的。RESP是好的品

USC是最大的公司RESP全称Registered Education Savings Plans，是加拿大联邦政府鼓励孩子上大学，同时减轻高昂的学费给家长们带来的压力而推行的教育储蓄计划。它有30多年的历史，并不断完善，尤其是自1998年，政府提供20%的补助，每个孩子每年最多可以享受\$400元的补助。到孩子上大学时，所有的本金是退还家长的，利息和政府补贴用于孩子上大学。RESP通常分两类：一类是自管型，这类大多是由银行、投资公司、保险公司管理，风险比较大，不保本金；另一类是团体型，象USC这样的机构，家长存的钱是投资到受政府监管及担保的专案上，是保证本金的。USC是目前加拿大最大的，有1600多人，成立于1965年，管理的资超过7亿。

RESP的市场是很大的，在加拿大知道RESP计划的人有30%。由于计划本身是非常好的，所以市场是很有潜力的。如果要想成RESP的销售代表，首先要通过公司的面试，还要通过RESP考试，考试通过后，USC会帮助你取得执照（license），接受工作培训，这时，你就成一个真正的RESP的销售代表，可以见客户了。执照每年要年检，执照费每年是\$480。

徐琼的心声作一个从零开始而走到成功的新移民，徐琼特别地感触：在她看来，每一个新移民，都会有一段艰辛的路。现在经济不景气，新移民找工作尤其难，看招聘广告，都是招销售人员。在加拿大，最容易找到的工作就是销售，真正的最难做成的也是销售。它需要人们的勤奋和智慧，也需要人的勇气、胆识和坚忍不拔的毅力。刚来的新移民给自己一点时间，首先要找到适合自己的方向，和适合自己的路，不

要轻易放弃，每条成功的路都是不容易，都是奋斗出来的。
相信自己，是金子，走到哪里都能发光。大纪元驻多伦多记者林海 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com