

从业讲述：代理人如何步步高 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_BB_8E_E4_B8_9A_E8_AE_B2_E8_c35_45463.htm 有人说，选择做保险代理人，犹如攀登一座云雾缭绕、满目荆棘的山峰。从山脚仰望峰顶，直到攀上峰顶为了一路顺风步步高，代理人的背囊中除了装上足够的勇气，还需要些什么？记者采访了众多营销高手，在他们的眼里，还有三件事是必须要做的。1目标必须明确 长城人寿四川分公司张先生加入代理人行业刚满半年时间，他说目前还没有给自己定目标。在他看来，当前最重要的事是做好业绩，给自己一个准确的定位，朝着正确的路线慢慢向前移。每天完成自己认为可以达到一定数量的保费，坚持与客户聊天，增进与客户的友谊。一天天地成长，一天天地摸索，不用去想远期的发展如何。赵女士是太平人寿北京分公司的一名客户经理，入行刚满1年，她认为，公司会给她安排好一切，只要跟着公司的发展规划走，公司提供给代理人每次的培训机会她都会积极参加，个人的目标自然会实现。“明确目标，实现个人目标值，是非常重要的。不确定自己的奋斗目标，当遇到挫折的时候，会造成最大的伤害，会因此而离开代理人这个行业，之前的努力也会荒废。”华泰人寿精英代理人范娟建议：新人应该把入司后转正设为自己第一个目标，转正后要朝着晋升主管的方向努力，在这期间，要给自己列一个周密的计划，让自己能按照计划前进。光大永明北京分公司的李恩德深有同感。他说，三年前加入代理人行业完全是因为早已入行的妻子。尽管今年已经54岁，但李恩德的干劲比年轻人还足，他说，自己的目标

非常明确，就是要拿第一，要每年都当会长。“目标明确，向着自己初定的目标一步步走过去，每进步一点，离自己的目标就又近一些，离成功也就不远了。”“目标必须要有，而且越明确越好。”泰康人寿精英郭立刚表示，个人的发展目标最为重要，确定的目标是努力的依据，也是对自己的鞭策。目标给了自己一个看得见的射击靶。没有目标，就不可能有成功，它决定着个人的行动导向和对机遇的把握。不给自己定目标，也可能在某一段时间里一步步地顺利向前迈进，但从长远来说，很容易迷失在挫折与困惑之中。郭立刚的这番心得，最早是他的“老师”、资深寿险营销专家于文博教他的。于文博向来非常看重“目标”二字。“在自己的职业生涯规划中，必须明确个人的奋斗目标，从挫折与失败中学习。”2规划细到每一天有了明确的目标之后，必须要有详细周到的计划，要规划好自己的每一天。信诚人寿精英代理人王乐强调，计划到位非常重要，“每年、每月、每周、每日都要给自己一个新的计划，并且一定要完成。”“必须要把一个总体目标分解或一个个细分易记的目标，以至写到具体的行事计划中。”郭立刚说。比如现在已经知道你的目标是要向寿险营销冠军的宝座冲刺，那么，有必要把“冠军”这一总体目标分解一下，即如何具体达成“冠军”的可行步骤。如：时间规划方面；人际交往方面；与客户及准客户的合作方面；需求增加的知识方面；完善、诚信的服务方面；达成的收入方面……如此一来，“冠军”梦想才具体而清晰，并具备了丰富的内涵，并非是毫无人情味及爱心的干巴巴的数量堆积而已。华泰人寿的陈广鸿对细分计划颇有心得。“一个任务，看起来很远，很难完成，可把它分解开来，除去

休息日，平均每天完成多少，需要团队中的哪些人去做，把目标分解，协调好就会容易成功，从小事做起，定好每天的拜访量。”郭立刚说，除了根据目标分解，细列出短、中、长期计划以外，新人还要尤其重视六个大规划。

- 1、习惯规划。成功的人必有成功的习惯，失败的人也必有失败的习性。用心去发觉良好的工作习惯，然后，坚持力行。
- 2、档案规划。有系统的资料建文件与分析，是行销人员经验的累积。它可以增加工作效率，提供市场分析功能，让您事半功倍。
- 3、开拓规划。行销人员若能开创性发掘准客户，无疑是为个人未来收入开出一张长期的支票。点要先连成线，再形成面，再构成体。
- 4、进修规划。不管是透过公司会报，或是参与其它教育训练课程，以及自我阅读进修等渠道，皆有助行销人员增广见闻，提升工作能力。
- 5、远景规划。圆梦必先有梦，逐梦成败在驱策力；目标管理首重动机，有明确标竿才不致迷航。勇敢宣示您想要的晋升。得奖或刷新纪录，都伟大。
- 6、财务规划。行销人员既然是客户理财顾问，就更应该为个人及家庭做完善的财务规划；而且必须是权威且有效益的财务拓展计划。

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