



2018 MDRT Annual Meeting e-Handout Material

Title: Marketing and Management of High-End Clients

高端客户的营销和管理

Speaker: Pin Wen Wendy Chen

Presentation Date: Monday, June 25, 2018

Presentation Time: 3:30 - 4:30 p.m.

Session Room: LACC - West Hall B

The Million Dollar Round Table® (MDRT) does not guarantee the accuracy of tax and legal matters and is not liable for errors and omissions. You are urged to check with tax and legal professionals in your state, province or country. MDRT also suggests you consult local insurance and security regulations and your company's compliance department pertaining to the use of any new sales materials with your clients. The information contained in this handout is unedited; errors, omissions and misspellings may exist. Content may be altered during the delivery of this presentation.

© 2018 Million Dollar Round Table

Million Dollar Round Table
325 West Touhy Ave.
Park Ridge, IL 60068 USA



Pin Wen Wendy Chen
Marketing and Management of High-End Clients

MDRT
2018



“这个世界没有人能给你
他本身没有过的经验”



超級客戶經營-
用世界級冠軍
的意念做保險行銷



講師：陳品姵
日期：



品紋的**今天**

就是你們的**明天**



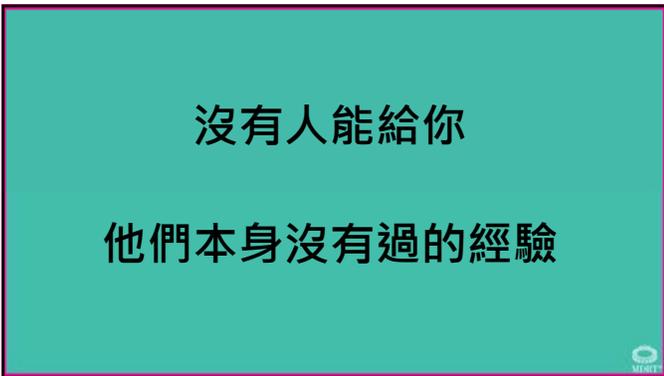
剛進壽險業的模樣，猜猜看哪個是我？



現在的我--充滿自信、魅力的光采









客戶的經營 -

沒有話術
只有經營模式



客戶的經營分三個階段：

一.廣耕時期(保險事業的基礎)：

1.客戶的開拓和客戶量的累積。

a.建立廣大客戶群，勤快的拜訪客戶，每天四十訪。

b.努力開拓市場，進一步瞭解客戶的需求。



客戶的經營分三個階段：

一.廣耕時期(保險事業的基礎)：

2.建立自己被拒絕的勇氣。



a.挫折是最大的鼓勵-將挫折的殺傷力轉化為積極的能量。

b.陌生開發並不難，只是許多人害怕被拒絕。

c.成功的道理 - 「推」就是開門走進去，「銷」就是開口說出來。

d.每次競賽第一名只有一個 - 站穩腳步，放寬視線，迎接成功。



客戶的經營分三個階段：

一.廣耕時期(保險事業的基礎)：

3.訓練面對問題的反應。



a.心態正確，從容應對，不怕客戶的任何挑戰。

b.將心比心的設身處地，為客戶著想。

c.請讓我與您分享保險的好，請不要將我趕走。

d.將客戶的拒絕，視為正常，拒絕往往能使我们產生勇氣、膽識及衍生出最有效的成功方法。



客戶的經營分三個階段：

一.廣耕時期(保險事業的基礎)：

4.累積經驗讓客戶欣賞自己。

a. 「尊嚴」是我美麗保險人生的至高回饋，以「付出」來莊嚴自己的生命，「困境、逆境、苦境」都是學習的過程。

c.安慰人時，是「聽」比「說」重要 - 鐵工廠拜訪的實例。



如何做好客戶分類及市場定位：

從保險的五大功能：生、老、病、死、殘，去做分類和定位，確立自己要經營的客戶族群和方向

我就是選擇專門做「生」和「老」這個市場



客戶的經營分三個階段：

二.深耕時期：

1.如何創造自己被人利用的價值。



壽險事業的大貴人-百歲的國醫大師鄧鐵濤



客戶的經營分三個階段：

二.深耕時期：

- 2.把客戶的分類和定位做好。
- 3.再深入客戶的家庭培養深厚的情感，培養自己在客戶心目中的價值。
- 4.讓客戶信賴自己。

如何找出適合自己的客戶經營模式(品奴的成功行銷模式)：

- 1.打入客戶的生活
- 2.堅持自己服務
- 3.協助客戶設計活動
- 4.瞭解客戶的公司營運狀況

把握每一次服務客戶的機會，主動的服務，被動的行銷，是品奴從事保險行銷時的不二法則。

大家是否都有一種感覺，就是喜歡捐獻的人是可以幫助很多人，但是幾乎有很多人到自己發生困難的時候求助無門。



如果每個人可以先愛自己，幫自己預留基金，再用收益幫助別人。

~ 是不是更完美 ~

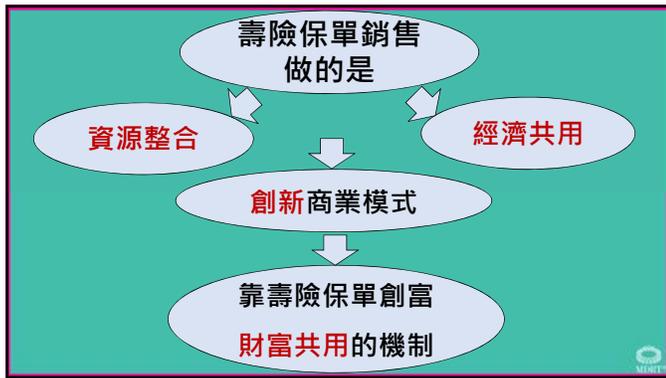


品奴語錄：

先放保險再做公益

生活費的概念





確認壽險是全世界
所有理財最好的工具



頒獎給客戶



除了開發自己的潛能
更能**激發客戶的潛能**

- 這就是意念行銷的**最高原則**

沃馬寶寶抱著客戶親自送來公司的保費



客戶送來的
孫子滿月禮物

彰化銀行 匯款回條

十位大匯款號碼	27225	金額	1200	日期	2018/05/15
匯款人	林先生	匯款地點	彰化分行	匯款用途	保費
匯款金額	1200	匯款幣別	新台幣	匯款狀態	成功

林先生：
保費-台幣1200萬元

林小姐：
保費-台幣1000萬元

品紋位於臺灣的住家



品紋位於江蘇昆山的住家



品紋位於加拿大的住家



品紋與進旺的九個寶貝孫子



一輩子都像
新婚一樣甜蜜



再愛我一次



不管還有多少將來我們都一起走過



謝謝大家
