

## 改變你一生的地方 須蜜那

### Top Sales

這天，一位保險從業員對老頭子道：「我們保險行業真的是top sales，成功銷售一份保單，需經過很多程序，真的不容易。要知道，說服客人購買一紙，並答應很多年後才有回報，誰會有這個信心及耐性呢？因此，我們通過很多步驟，技巧，才能達成交易。首先我們要搜尋隱藏顧客，這要觀察很多條件，客人有否需要？有否經濟能力？對保險概念認識嗎？更要觀察他個人品德、責任感、工作能力等；其次我們要約會顧客，因為沒機會接觸顧客，便無法推銷產品，但複雜的產品介紹，不能隨便在電話中推介，必需見面會談，因此不能輕率推銷產品，而是推銷約會。在約會中亦不能開門見山地推銷，必需於極短時間內營造良好氣氛，營造友善關係，爭取信任，繼而瞭解顧客背景，包括他家人的狀況。在取得客人資料後，才開始表達保險的重要性、好處，隨即介紹度身訂造的產品，最後是結束銷售程序，要客人馬上簽名，甚至付款作實，這步驟亦相當重要，因為顧客往往憑情緒購物，飄忽不定，必需掌握時機作實，以防他們反悔。

你看，每一個步驟多艱巨、困難，且時間不充份，預備往往不足，要達成交易，談何容易，真的是top sales，很羨慕你們安閒度日，舒適過活。」

「別以為我們很容易達成一宗交易，別以為我們無憂無慮過活。」老頭子反駁道：「別以為開一家店舖便有人到來惠顧。首先，必需讓人知道有這一家店，讓人知道這裏有至高無上的佛法，讓人知道佛法不高深，他們可以接受，或是任何人皆可接受。別看外面路過的人那麼多，要他們駐足或進來絕不容易。進來後，不一定光顧，有些只是好奇逛逛，有些無聊進來打發時間，有些光看書不買。能提起購買意慾或大量購買的人真的不多，這能怪他們嗎？一般讀書人皆是貧窮的，而且好書也不是很多，能改變人一生的書並不多。閱讀一本書花費的時間不少，更可重複閱讀，年老體衰時，閱讀困難，因此，一生人花費在購書的款項不會很多。如果將驚人的租金、高昂的薪金、存貨的資金、損耗、過時貨品報銷等算進去，這是一個不易為的行業。

別以為只有你是top sales，我也是top sales呢！也許我比你更top 啊！」