

《情义无价》

图书基本信息

书名：《情义无价》

13位ISBN编号：9787501781355

10位ISBN编号：7501781354

出版时间：2008-6

出版社：中国经济出版社

作者：吴锦珠

页数：202

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《情义无价》

前言

坚持不懈永无止境 与蹇先生的相识经历可谓有趣，我们虽在大众面前都有相当的知名度，却一直各自只闻其名，不见其人。但却有对彼此的仰慕和欣赏，可谓神交已久。直到一年以后，我们在卫视台同台交流时才真正相识。此前只认为蹇先生是保险业界的营销专家，真正走近他以后才发现，其人格魅力更加闪烁异采。在蹇先生身上最值得我学习的，是他的不断创新意识和开拓精神。保险营销是一个传统领域，而蹇先生通过自己的研究和总结，能把它上升到人生规划、资产转移与传承、家庭财富管理的高度，已远远超出其本身的从业领域，从某种程度上说填补了中国保险理念与营销模式的空白，成为行业的领军人。能做到这一点得益于蹇先生的好学、勤思、创新、开拓，蹇先生对金融、财务、税收、法律、证券的如饥似渴的学习，给我留下深刻印象。即便今天的蹇先生得到如此之高的评价和认可，他仍然保持一种“坚持不懈，永无止境”的敬业精神。有幸走近蹇先生身边的人，会发现他极其重情重义，是一个感性与理性并重的男子汉。他对同事下属的关照、对客户的照顾、对弱者的呵护、对朋友的仗义、对竞争对手的尊重、对公益事业的热心，让身边所有的人都心生钦服，感为观止。正因如此，“得道者多助，失道者寡助”，蹇先生今日才能够凝聚一大批优秀人才，广结人脉，成为精英团队的领头人，成就一番丰功伟业。在蹇先生奔波于世界各国的演讲与访问之余，我戏说他是中国的“国宝”，也是世界的“明星”。难得的是，蹇先生在辉煌的成就面前，仍保持着一种良好的心态，“看庭前花开花落，宠辱不惊；望天空云卷云舒，去留无意。”可见其人生哲学造诣之深。本书是对蹇先生生平做人做事的首次深度挖掘，相信这本书不仅能够让读者学到创业的技巧，更能感悟到人生的一种精神、一种境界。最后，祝愿我们的“国宝”蹇宏先生一路走好，期待他“乘风破浪已有时，直挂云帆济沧海！” 王芳：中济律师事务所律师

《情义无价》

内容概要

《情义无价:中国保险传奇人物蹇宏》讲述一个生意破产、家庭破碎的人，误打误撞成为保险业务员，因为全身心投入保险营销而重获新生，成为中国大陆第一位MDRT TOT(美国百万圆桌会议)顶尖会员。他的精彩故事，可以激励人心；他的营销理念，可以启发思想；他的营销技巧，可以学习借鉴；他是蹇宏，在中国大陆保险界拥有超人、传奇等称号，是许多保险营销人员心中的最佳精神领袖。但一如愈饱满的稻穗头愈低垂，蹇宏长怀饮水思源的感恩心，更增添其不凡。

《情义无价》

作者简介

吴锦珠，经历：畅销书作家、专业讲师；曾任报社记者、杂志社，出版社总编辑等职；著作：《爸爸请你不要走》（广场文化）《千万年薪保险巨星》（商智文化）《超速成功五十招》（时报出版、北京团结出版）《富贵一世人》（时报出版）《保险巨无霸》《保险致富绝招》（元尊

《情义无价》

书籍目录

推荐序一 独一无二的开创者 陈东升 001推荐序二 真心英雄谢宪 003推荐序三 坚持不懈 永无止境 王芳 006推荐序四 蹇宏是一个有魔力的人蔡锦城 008推荐序五 创新核心 源源不绝 庄秀凤 010推荐序六 与时俱进 爱心感人 陈品姣 012推荐厚七 身心泰康 张泽群 014自序 情义相挺 光辉无限 蹇宏 016作者序 要征服天空 吴锦珠 019前言 001第一篇 几番风雨几番晴寒门出孝子笃学不倦三好学生青春飞扬大学时十万人才过海峡龙困浅滩第二篇 凡事起头难每个人都是客户证券公司的午餐都是为了儿子强暴行销时期最冷的夏天第三篇 知恩，报恩，感恩永恒的动力源保险是不变的信仰滴水之恩涌泉相报虚实结合完美服务打造个人品牌第四篇 专业化行销说客户听得懂的话保险行销的艺术会打麻将就会做行销恋爱行销学你们的第一第五篇 做高人不做高手尚未到高处金融行销的三化取向(一)——专业化金融行销的三化取向(二)——人性化金融行销的三化取向(三)——个性化赚有钱人的保费附录：如何应对保险销售受拒的100个例子

《情义无价》

章节摘录

寒门出孝子 人格的完善是本，财富的确立是末。谈起“中国保险行销第一人”蹇宏，无人不竖起大拇指。而熟识的人、听过他演讲的人都知道，蹇宏经历人生起落，最后在保险界如浴火凤凰重生，皆要归功于其正确的价值观、好学的精神与处世待人圆融的态度。而这些特质都是来自于家庭的养成教育，蹇宏的父母是影响其前半生最重要的人。

不用给，你爷爷帮过我 1963年蹇宏出生于贵州省遵义市，是家中长子。蹇家喜获麟儿，喜不自胜，虽不是富裕人家，能给儿子的，夫妻俩不曾吝啬。蹇宏满月那天，天空突然下起了大冰雹，穿过屋顶砸得咚咚响，母亲抱着蹇宏躲在桌子底下，用身体护着襁褓中的儿子，舍不得他受一点伤害，这份翼卵之心时时刻刻伴着蹇宏成长。

蹇家在遵义市是有头有脸的人家，原本家境小康，但在蹇宏祖父那一代，却因乐善好施，慷慨解囊，经常变卖田产济助村人，导致家道中落。蹇宏的祖父人称“三爷”，天生侠义性格，开过棺材店，但九口棺材，只卖了一口，八口都是送人的；也曾经有肉贩高价卖给他摊上剩余的肉，他也欣然接受。

三爷视金钱如粪土，仗义疏财，赢得街坊邻居的尊敬，但他早逝，来不及看儿子成婚生子。爷爷的故事都是奶奶告诉我的，记得小时候到市场买菜，一些小摊小贩都会不收我们的钱，他们总是说：“不用给，你爷爷帮过我。所以爷爷在我心里的形象，一直很伟大，像英雄一样。”蹇宏回忆道。

爷爷过逝后，奶奶独自抚养五个子女，蹇宏父亲排行老二，侍母至孝，所以祖母便跟着蹇宏一家住，在子媳出门工作时，担负起照顾蹇宏兄妹的责任。奶奶疼蹇宏，连早餐都是亲自端来，让他在床上吃。当然，这不能让蹇宏的母亲看见，因为在蹇家是慈父严母，母亲对蹇宏的要求甚严，不容许他娇生惯养。

《情义无价》

编辑推荐

《情义无价：中国保险传奇人物蹇宏》要与你分享蹇宏从无到有，从谷底攀上人生颠峰的过程，您将能从书中获得无穷的营销创意，更能看到一个成功人士的情与义。“从今天开始，你们可以自豪地向人家宣布，你们有一个全国第一的业务员为你们服务。我今天的成功，全是因为你们。”他是中国大陆第一位MDRT TOT（美国百万圆桌会议）顶尖会员，是中国大陆第一位创办客户服务俱乐部、客户服务刊物、网站营销与以会所经营尖端客户的保险战将。他是蹇宏，再多称号、头衔都无法形容的顶尖营销人，他的精彩故事尽在此书中。

《情义无价》

精彩短评

- 1、朋友要买来送人的，不错的书！
- 2、此书我早就想看了,,关于视频也不错,此书激励人生有很高的价值!
- 3、蛮有启发的。
- 4、不错，值得一买！质量和内容都很值！
- 5、这书不错，话术很精点
- 6、可以看一看，或送人都挺好的
- 7、内容比较单薄，对于入门人来讲有些帮助！
- 8、非常令人感动的一本好书，看了会让你对保险的工作竖然起敬
- 9、看完这本书，让我懂得了保险的含义，扩大了我的格局同时坚定了我在寿险行业继续走下去的信念。
- 10、很受启发，值得一看！
- 11、封面设计比较一般，希望内容能好点。
- 12、很受益。。正需要这种激励。
- 13、很有激励性值得一看
- 14、中国保险的一代泰斗，值得学习！
- 15、非常好的一本书。励志、技巧、话术，保险行销的要素都包含其中，让你在学习的过程中不断思考。
- 16、很好，很实在，很爱情。
- 17、前半部分是传记形式的，很引人入胜，后面有案例部分也很实用，只是这本是盗版，里面有不少相同的错误，但不影响阅读
- 18、对我很有帮助呀，而且我也见过蹇宏总，他的演讲激情、幽默富有传奇，适逢他出书，当然要买啦~当当网的货到付款是我钟情的~感谢当当架设这么一个平台。
- 19、因为对蹇宏的经历知道一些，所以很崇拜。开到关于他的书籍也没细看介绍就买了。书中的内容是真人真事，叙述的很朴实，但封面上的蹇宏很假，和我看到的真人出入太大了，不过这不影响阅读内容。
- 20、这本书是中国区第一位MTRT TOT顶尖会员，也是中国大陆第一位创办客服俱乐部、客服服务刊物，网站行销与以会所经营尖端客户的保险战将。他是一个有魔力的人，从事保险行业多年一直是富有激情和活力，是千千万万家庭的理财规划师，这本书很实在，也收录了很多很好的行销话术以及新鲜的思维给读者很多想象空间，也给行业迷惘者指明一条光明的道路。
蹇宏在我看来是超级有信仰并且在这条道路上坚持不懈，勇往直前的骑士、王者，他说：“保险就是信仰，不至今生今世做保险，来生来世也要做保险。这样的强大信念，从他口中吐出回更加情真意切。
- 总体来说，这本书一定会为行业内的新人和前辈带来更多的感触和帮助。值得大家借鉴和学习！
- 21、一、值得一读。有着84年大学毕业，并省计委工作，并千成富翁经历丰富的蹇宏能屈身从事寿险，并且从“扫街”“扫楼”做起，确属不易。说明成功其实不难，难的是有没有追求成功的韧性和决心。
- 二、值得思考。《情义无价》一书如果再多写些蹇宏近几年，特别是从平安寿险到泰康寿险后的故事就更好了。因为从书中看来，蹇宏的辉煌几乎都是在中国平安保险取得的。
- 三、“君欲做保险，功夫在保险外”，做保险的高级境界是为顾客理财。
- 22、没我想象的那么出色。很多内容都是他爷爷辈——董俊武的，可在书中只字未提。
- 23、这本书其实不仅仅是蹇宏的奋斗史。更多的是他的成长和成熟的过程里面有很多东西是经过总结提炼的，特别是后面的超值赠送的附录，很有销售心理的意义，仔细研读，举一反三，其乐无穷。
- 24、读后很有感触！值得任何一个人学习
- 25、我感觉书的标题已经概括了书中最核心也是最最重要的部分---任何一个可以把保险做好，做大，做成事业的人都会用真心去服务客户，情义无价！从书中可以看到蹇老师很善于学习，善于总结，善于创新，善于服务，绝对是一个优秀的保险营销员；但可能在增援及管理方面还不是很成熟。希望蹇老师也可以像友邦香港的黄伟庆老师一样带出一个强大的军团！最后还是要感谢蹇老师无私地向大家

《情义无价》

分享宝贵的经验。这也是现在保险代理人非常需要的精神财富！

26、实用性较强，建议有心从事保险行业者可以参阅。但不要把之当成万能药，真正想要在保险做出成绩，需要的不仅仅是知识。

《情义无价》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com