



MDRT가 가르쳐준 보험 영업노하우_01

강사 : 원승현 전) 한국MDRT협회 회장

Subject_01

귀는 두 개이고 입은 한 개다.
비율대로 사용하라.

1등급 사람은 늘 질문하고
듣는다.

-William Bennett-

Subject_02

행복을 추구하기 위해서는 직접 즐거움을
찾지 말고 다른 가치 있는 것을 찾으면
자연히 행복은 온다.

“행복은 고양이와 같다.”

부르면 오지 않지만 찾지 않으면
어느새 무릎 위에 앉아 있다.

Subject_03

**“눈물, 감동, 기쁨, 존경이 넘쳐나는
MDRT 회의장이었다.**

**수많은 에이전트들의 눈이 촉촉히
적셔 지는 걸 느낄 수 있었다.”**

**우리는 우리의 운명을 통제할 수
있는 능력이 충분하다.**

**삶은 우리에게 주어진 선물이고
사람들과 나누어야 하는 것이다.**

Subject_05

**성공은 소유되는 것이 아니고
렌트하는 것이다.**

**매일 매일 렌트 비용을 내야
하는 것이다.**

**성공은 하기 싫은것을 선택한 것에 대한
결과이다.**

Subject_06

동기도 아침마다 강화하는 것이다.

**화장처럼 매일 매일 다시
재무장 해야한다.**

Subject_07

고객의 목표에 집중하라!
나머지는 다 소음이다.

Subject_08

**새로운 고객을 찾는 것이
기존 고객보다 800% 비싸다.**

Subject_09

**누군가 결정을 내리게 하는 것은
발표 즉시이다.**



“百見이 不如一行”

계획에 실패하는 것은
잘못된 판단 때문이 아니라

미뤄둔 판단 때문이다...

-Nina Disesa 에릭슨 회장-