

<<用坚持把信念变钻石>>

图书基本信息

书名：<<用坚持把信念变钻石>>

13位ISBN编号：9787512601727

10位ISBN编号：7512601727

出版时间：2010-8

出版时间：团结出版社

作者：陈玉亭

页数：233

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：<http://www.tushu007.com>

## <<用坚持把信念变钻石>>

### 内容概要

从观音山上下来的小女孩，总机小姐是她进寿险业前唯一的工作经验，靠着亲切的笑容、坚定的信念，让她在28岁时就连续两年得到公司的销售冠军，并在37岁时担任MDTR台湾地区分会会长取得终身会员资格，39岁时更成为台湾第一次站在人民大会堂演讲的唯一特邀讲师。

她的成功不是幸运，是坚持的信念让她站在这个舞台上屹立不摇，因为她知道，一旦倒下，理想将永远无法实现。

本书将透过陈玉婷的成功路程，总结27个钻石心法，给以读者最深刻的人生启示，并让他们在最短的时间内找到走向成功的关键。

## <<用坚持把信念变钻石>>

### 作者简介

陈玉婷，华人唯一创下每周谈成三张新保单，持续750周的纪录保持者，荣膺美国《商业周刊》“年度全球超级销售精英”！

1966年生，铭传管理学院三专部毕业。

保德信人寿首席寿险顾问，“百万圆桌会”（Million Dollar Round Table、缩写MDRT）终身会员。

1992年加入寿险业，成为保德信人寿里唯一一位学历低标录取的寿险业务员。  
连续750周3W纪录（每周签下3张保单）。

1994年起，连续十年达成百万圆桌会员目标，成为终身会员。

1996年，晋升为保德信人寿首席顾问。

1998年受邀为第二届世界华人保险大会演讲‘跃升为国际级讲师’。

2003年，接任百万圆桌会（Million Dollar Round Table，简称MDRT）台湾分会会长。

2008年获选为《商业周刊》第二届超级业务员保险业优胜，2009年获选为《现代保险》杂志保险信望爱终身成就奖优胜。

著有：《挑战3w-每周促成三保单的成功秘诀》

## <<用坚持把信念变钻石>>

### 书籍目录

写在前面 站在世界巅峰的台湾小女孩推荐序 淬成钻石的声音天使作者序 立功、立德、立言信念1  
完成每一个被赋予的任务 前言 坚持01 挑战：认定目标、认清自己，找到中间的联机 坚持02 各司其  
职：知人善任，将时间运用在擅长的事情上 坚持03 计划：做好时间管理，制定计划，发挥最大执行  
力 坚持04 信任：善用公司资源，开创自己的蓝海 坚持05 主动：采取行动，主动关怀，机会永远  
在 坚持06 合作：企鹅与鲶鱼，都是促进成长的好同事 坚持07 抉择：该走该留，全在你一念之间信  
念2 确立方向让热情重新启动 前言 坚持08 记取：记取曾经遇到的挫折，转换情绪重新出发 坚持09  
面对：即使只剩八个月，太阳也要继续发光 坚持10 恐惧：有失败的恐惧，才有不断创新的动力 坚  
持11 服务：打造由点、线、面串起的“筑巢计划” 坚持12 转念：重视自己能给予别人的，当个好贵  
人 坚持13 阅读：多元学习，创造永不间断的生命力信念3 家是我实现梦想的开端 前言 坚持14 感恩  
：是父母给了我生命，是祖母给了我活下来的机会 坚持15 坚毅：父亲不服输的性格，让我学会坚持  
做对的事 坚持16 爱：母亲的包容，是我受挫时最大的动力 坚持17 快乐：环境不能剥夺追求幸福的  
时刻 坚持18 鼓励：一句好话，能让跌到谷底的人再度爬起信念4 勇往直前爆发出的原动力 前言 坚  
持19 珍惜：父母相继病倒，才懂得惜福所代表的意义 坚持20 勇敢：你没有试过，怎么知道我们会  
坚持21 诚实：真心对待，好运会在忽然间闯入 坚持22 把握：与其期待未知，不如把握当下的机会  
坚持23 助人：我只是单纯地想用自己的力量帮助别人 坚持24 不服输：就算失败，也要在原地站起信  
念5 爱是永续梦想的来源 前言 坚持25 守信：不失信于人，就算要拜访九次也一定要成功 坚持26 尊  
重：当客户幸福的守门员 坚持27 使命：家，是我梦想的起点，也是我最终的工作信念

## <<用坚持把信念变钻石>>

### 章节摘录

我等了三年，通过原先推荐她来的那位客户，好不容易才有了跟她碰面的机会。

一见面，我马上跟她道歉，这道歉我欠了她三年，我不想再欠下去。砸“没关系，你们是大人物，没时间理我们这些小角色。

”那位小姐好像还没消气，她说，那天她等了一个多小时，越等越气，气极了，就留下那张纸条离开了。

一个多小时？

原来，她以为我们约的是九点，所以八点多就来了。

而我虽然只迟了十分钟，但对她来说，是迟了一个多小时，误会就是这样造成的。

“你别误会，我只是个普通的业务员，我要为那次迟到的事跟你道歉，真的是我不对，我没有任何借口，请你原谅我的过失。

”虽然我很想跟她解释，我们当初是约十点，不是九点，但迟到就是迟到，十分钟跟一个小时一样，在本质上没有区别！

越解释会让对方越生气，还不如大方地承认错误。

许她未必会原谅我，但是我还是要跟她道歉，至于结果，就交给上天吧！

之前，公司主管已经再三告诫我们守时的重要性。

公司开会时，如果会议是九点召开，九点一到，主管就会把会议室的门关起来，不让迟到的人进来。

不论有何原因，绝不通融。

我曾经觉得那样太不近人情，但经过那一次迟到十分钟而失去一位客户的教训后，我才深切地体会到主管的良苦用心。

我们所服务的对象是人，在不同的时期、不同的人生阶段，他们会产生保障需求上的变化，所以我要求自己做到：在客户的重要事件中，永不缺席尤其是理赔或医疗给付，不管多忙，我都尽量立即亲自处理。

## <<用坚持把信念变钻石>>

### 媒体关注与评论

做人、做事、做企业，必须一贯，客户不喜欢你一定有理由，问问他们为什么。

只有通过别人，通过团队，你才能拿到自己的结果。

——中国互联网励志偶像 马云我一直认为，一个人，如果他能干好销售，那他一定能胜任世界上至少80%以上的工作！

——美国安利总 裁德·狄维士如果你已经过了20岁但还不到25岁的话，你必须找到除了爱情之外，能够使你用双脚坚强站在大地上的东西。

那就是谋生的方式！

道路永远属于那些敢于去尝试的人！

——中国青年励志领袖 李开复今天这个世界上所有成功的商业领袖都掌握着销售的艺术！

——顶级营销类国际销书《Small is The New Big》作者赛·高汀希望玉婷的故事能给读者们许多人生的参考与启发，就如玉婷对人生所作的诠释：爱是永续梦想的来源！

——台湾红十字会会长 陈长文一个人的价值到底有多大？

——梦想有多大就有多大，陈玉婷做到了，你也可以！

——悦读纪品牌掌门人 侯开

## <<用坚持把信念变钻石>>

### 编辑推荐

《用坚持把信念变钻石》：陈玉婷最感人的销售心得，从做人到做事，创造中国人最佳励志、创业、营销的典范！

凡是有计划，并完成公司赋予的每一项任务，是陈玉婷的致胜关键；失败，偶一为之，却总是能快速爬出继续奋战；恐惧，每天面临，却总是能保持初衷不迷失自己。

一直到第七年，陈玉婷才真正确定自己一生的职志。

但当她怀疑自己可能只剩下八个月的生命时，她不丧志，反而打起精神，将自己的光和热发挥到极致，当同事眼红于她的成绩，怀疑她笑容背后的真实性时，她说：“没错，我是伪装的，我只是不想让爱我的人担心，希望自己的能量能发挥到最后一天。

”她把眼光放在别人的身上，为别人的故事落泪，为生命的动人感恩，源源不绝的热情又重新启动。

生命之所以可贵，在于它是由许多人事物所组成；陈玉婷珍惜身边的每一个人，无论是助益或是伤害，都当作是“贵人”，学习。

把握当下，即拥有无限可能。

藉由拜访客户，提供每周家庭保障的安全基金，做到：“立功”我们和客户之间基于相互的信赖，进而签订了合伙的契约，这不仅是一份契约也是我们给予客户的承诺，所以寿险顾问永远要以最高的道德标准将客户的利益置于个人利益之上，做到“立德”透过这个机会，将个人成长的经验与大家结缘，做到“立言”。

1个人销售1个亿，总机小姐变身销售女皇的27个钻石心法，华人销售女皇陈玉婷，“世界上最伟大的女推销员”的故事……17年来，每天用坚持刷新自己的销售纪录，迄今无人能破！

<<用坚持把信念变钻石>>

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:<http://www.tushu007.com>