

13 Sales Success Secrets



Ben Feldman

Ben Feldman adalah salah satu Penjual Asuransi Jiwa Terbaik di dunia, Menjual 1,800 polis per tahun, UP terbesar per- orang hingga USD 52 million, Komisi tahunan USD \$ 1,000,000 (± 12 miliar rupiah per tahun), Bekerja 12 jam per hari, 5-7 hari per minggu, bertemu dengan 3-5 orang baru per hari, menjual Asuransi Jiwa mulai usia 30 tahun (1942), dan berkarier di Asuransi Jiwa selama 51 tahun hingga meninggal dunia

Agency Training & Development Tokio Marine Life Insurance Indonesia

DO YOU KNOW?/TIPS/1

- 1. Be More Creative**
- 2. Develop Your Positive Mental Attitude**
A positive mental attitude --more than anything else. Life Insurance Agent must sell, not waiting people to buy.
- 3. Stick With It**
Follow-up! Follow-up! Follow-up!
- 4. Stay Enthusiastic**
- 5. Be Dissatisfied**
The feeling of having completed a job well is rewarding. The feeling of having done it perfectly is fatal!
- 6. Prepare With Care (Organize your ideas)**
- 7. Make Your Calls**
Don't try to make the sales before you visit, just make the calls, and your sales will follow.
- 8. Pay Attention To Your Image**
- 9. Find The Problem**
Pinpoint the problem! **Problems have price tags!**
- 10. Fit The Right Solution To The Problem**
Your work is to make the financial product fit.
- 11. Keep Your Solution Simple**
- 12. Sell Softly**
Don't push. Lead. Be a leader!
- 13. Ethics And Honesty**
The best interest of the client always comes first

Kurangi Gagal Ginjal Kronis :

1. Tetap Bugar dan Aktif
2. Pola Makan Sehat dan Menjaga Berat Badan
3. Tidak Merokok
4. Menjaga Asupan Cairan Tubuh
5. Mengendalikan Kadar Gula dalam Darah
6. Memantau Tekanan Darah
7. Tidak sering Mengonsumsi Obat Bebas
8. Memeriksa Fungsi Ginjal jika memiliki Risiko Penyakit Ginjal

*) Sumber : 13 Maret 2017 / International Federation of Kidney Foundations, WHO, Pan American Health Organization

DO YOU KNOW/TIPS/2



**TMLI memberikan Total Manfaat Perawatan Cuci Darah
maksimal hingga Rp 3.750.000.000,-**



PLAN TODAY AND GET THE BEST LIFESTYLE

DO YOU KNOW?/Tips/4



Once Your Mindset *Changes*,
Everything On The **Outside**
Will Change Along **With It**.

Sekali pola pikir Anda berubah,
Segala sesuatu di luar akan berubah
Bersamaan dengannya.

Agency Training & Development Tokio Marine Life Insurance Indonesia

DASAR KESUKSESAN SEORANG AGENT



PENGETAHUAN

**PRODUK,
PROSEDUR,
PERATURAN
PERUSAHAAN
DAN INDUSTRI**



KETRAMPILAN

**PROSPECTING,
MENCIPTAKAN
PASAR,
MENANGANI
KEBERATAN DAN
KETRAMPILAN
MENJUAL
LAINNYA**



KOMITMEN

**DISIPLIN DALAM
MEMBUAT
PERENCANAAN
DAN MEMBANGUN
KEBIASAAN KERJA
EFEKTIF**



PELAYANAN PRIMA

**MEMBERIKAN
SERVIS PRIMA
DALAM
MEMBANGUN
DAN MENJAGA
HUBUNGAN BAIK
DENGAN KLIEN**

Alasan Mengapa Anda Harus Memiliki Asuransi



1. Melindungi orang kesayangan

Bagi setiap orang tentu tidak selamanya bisa bekerja, oleh karena itu Asuransi penting jika sewaktu-waktu sumber penghasilan kita tidak mencukupi untuk kebutuhan keluarga.



2. Anda bukan Superhero

Resiko bisa terjadi kapan saja dan dimana saja, Anda pasti memerlukan banyak biaya untuk pengobatan, dll. Akan terasa berat kalau ditanggung sendiri, namun akan mudah jika punya Asuransi.



3. Membantu memenuhi rencana

Asuransi adalah bagian mendasar dari rencana keuangan yang sehat dan berjangka panjang. mempunyai asuransi bisa melindungi keluarga dari risiko finansial yang akan mereka alami kalau kita meninggal.

Dikutip dari Liputan6.com, 16 Jun 2017



©Marty Bucella

www.martybucella.com



"I'm sorry, but when you took out the policy,
you never specified that it was a
mobile home."

ACTIVITY PLEASE

Do
what is
right



not
what
is
easy

Roy T Bennett

Bagaimana anda menjual ide dan asuransi, merupakan hal PENTING. Bagaimana perasaan dan keterlibatan prospek dengan Anda, LEBIH PENTING untuk Anda perhatikan dan pelajari.

(Tiffani Bova)



- ☐ Lakukan profiling terhadap Prospek Anda.
- ☐ Kenali Prospek Anda baik sebagai pribadi, maupun keluarganya.
- ☐ Kembangkan relasi dan bangun kepercayaan dengan Prospek.
- ☐ Kenali kebutuhan dan keinginan Prospek.
- ☐ Ciptakan situasi profesional, nyaman, dan dapat dipercaya.