



WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啓富達國際 管理團隊

<http://www.cfd.tw>

【文章分享】知己知彼，百戰百勝

資料來源：【網路文章】2010 / 09 / 29 商周上班族加油報

我從每天的一百通電話中，挑出一些可能拜訪的客戶，其餘則列入下週的電話約訪名單中。每天最晚十點出門，最少帶十份客戶體檢表，從早到晚至少拜訪十個準客戶。

每天早上八點，我會準時出現在辦公室，坐定後，先將手中的名單資料排列好順序，花半個小時到一個小時的時間打電話約訪，大約打一百通電話，再從中找出幾家公司，和東東一起去親自拜訪。

第一次打電話，通常都沒辦法和我所設定的對象本人親自談到話，祕書不是說老闆在開會，就是出國。但是，他們不在，不表示沒機會。如果他們出國了，我會追問他們何時回國，然後把他們預計回國的時間記在本子裡，等對方回國以後，再繼續約。

我一直非常強調做事的方法、態度和敬業精神，我不時勉勵自己，這通電話不行，下一通電話也許有機會，一次不成，就打兩次；第二次不成，再打第三次、第四次我有耐心打電話，我不怕被拒絕，拒絕是常有的事，只要有一次他答應了，我就有機會成功。即使沒有機會，就當作交朋友，就是這樣的敬業精神和毅力讓我不斷向前。

一旦有機會見到客戶，我會將訪談的內容重點記錄下來，做為下次拜訪時的參考。我有一本小冊子，專門記錄和客戶接觸的情形。經過第一次拜訪後，再判斷成功的機率高不高，不行的就放棄，可行的再跟客戶約定下次拜訪的時間。

我將對象鎖定在建設公司和電子公司的老闆，通常我會先收集這些企業家的資料，從經理人名

錄、建築工會名錄，或是上市櫃公司公開發行的資料，取得公司負責人的姓名、出生年月日、公司地址、電話、生產什麼商品、有沒有特殊信仰等等，有時候還會從報章雜誌上收集更進一步的資料與報導。這些資料很重要，包括客戶的背景、客戶的信仰、家庭成員，甚至於是那個黨派都要瞭解，搞錯政治立場，就和弄錯信仰一樣糟糕，有時候還會被請出門呢！

我從每天的一百通電話中，挑出一些可能拜訪的客戶，其餘則列入下週的電話約訪名單中。每天最晚十點出門，最少帶十份客戶體檢表，從早到晚上至少拜訪十個準客戶。

鎖定對象後，在拜訪前，我一定先到這家公司去和櫃台小姐打招呼。櫃台小姐和祕書是老闆的守門員，先打開這些守門員的心防，探聽公司最近動態、瞭解老闆的習性、嗜好、信仰等等，知道這些基本資料後，所規畫出來的企畫書才是有效的。

設定目標，徹底執行

除了客戶的基本資料以外，跟客戶見面之前，我通常會先做很多功課，了解這個產業的相關知識、問題，再去跟客戶談。我經常吸取租稅規畫的相關知識，無論從報章雜誌或是透過上課，盡量多充實。

當然，理論歸理論，實務歸實務，每一個客戶面對的問題不盡相同，所需要的規畫自然也不一樣，所以一定要走出去，勇於開口，勇於做規畫，勇於面對真正的客戶，即使被問倒了也沒關係，可以很誠懇地說：「對不起，這個問題我不是很清楚，我回去查清楚之後，再來向您報告。」千萬不要不懂裝懂，讓客戶產生不信任感，一旦客戶對你缺乏信賴基礎，你就和成交漸行漸遠了。

至於如何取得準備拜訪的客戶基本資料呢？很簡單，現代資訊發達，許多我們以前找不到的資料，現在都直接公開在網路上，董事長、總經理、經理的名錄、公司資本額、生產產品，甚至電話地址，都一目了然，這些資訊都是非常寶貴的。通常我會在拜訪客戶的前一個星期，就開始準備資料，也請助理幫我一起收集。收集資料和檔案整理是進行陌生拜訪最重要的工具，這也是我能夠在第一次見面就簽下保單、收到保費的祕訣之一。

成功關鍵

要成功，就要先搞定自己的心。

你為什麼要做業務員？因為業務工作是一份最容易讓你改善經濟環境的工作，你努力得多，收

穫就多。但是，從事業務工作，必須突破自己的心防、放下身段、勇敢面對自己。如果你見到客戶驚驚扭扭，一句話都說不完整，連拿出名片自我介紹也不好意思，那很抱歉，你注定要失敗！

我只要一出門，隨身就會帶上名片及三張空白的要保單，機會一來，馬上遞出名片自我介紹，而口袋裡的要保單更讓我很安心，因為隨時可以派上用場，不會因為準備不夠而錯失機會。

難道是我臉皮比較厚？我只是心態正確罷了，因為我知道，我正在做的，是一份利人利己的事。

(附註：文章取自網路流傳，若有侵權請來信必立即刪除。)

