

# 365 dni do Sukcesu

Waldemar Mielczarek



ZŁOTE  
MYSLI

Poznaj metody i techniki  
skutecznego agenta  
ubezpieczeniowego

352

**AGENT**  
UBEZPIECZENIOWY

**BESTSELLER**

Niniejszy **darmowy** ebook zawiera fragment  
pełnej wersji pod tytułem:  
"365 dni do sukcesu"

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#)

**Darmowa publikacja** dostarczona przez  
[www.darmowe-ebooki.com](http://www.darmowe-ebooki.com) - największy wybór ebooków

**Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).**

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](http://ZloteMysli.pl)

Data: 27.08.2007

Tytuł: 365 dni do sukcesu (fragment utworu)

Autor: Waldemar Mielczarek

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta: Anna Popis-Witkowska

Skład: Anna Popis-Witkowska

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Netina Sp. z o. o.

ul. Daszyńskiego 5

44-100 Gliwice

WWW: [www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

EMAIL: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

**Wszelkie prawa zastrzeżone.**

**All rights reserved.**

## SPIS TREŚCI

|  |    |
|--|----|
| <u>OD AUTORA</u> .....   | 4  |
| <u>WSTĘP</u> .....   | 10 |
| <u>PRAWDZIWE PRZYKŁADY</u> .....                                   | 12 |
| <u>ROLA POZYTYWNEGO NASTAWIENIA</u> .....                          | 23 |
| <u>NAJWAŻNIEJSZA JEST RODZINA</u> .....                            | 25 |
| <u>NAWIĄZYWANIE I PODTRZYMYWANIE KONTAKTU<br/>Z KLIENTEM</u> ..... | 34 |
| <u>PODNOSENIE SWOICH KWALIFIKACJI JEST BARDZO WAŻNE</u> .....      | 44 |
| <u>MIEJ OCZY ZAWSZE SZEROKO OTWARTE!</u> .....                     | 47 |
| <u>ZDOBYWANIE POLECEŃ – WARTO DOTRZYMYWAĆ SŁOWA</u> .....          | 56 |
| <u>ZAKOŃCZENIE</u> .....   | 62 |
| <u>SPOTKANIA I PODRÓŻE – ZDJĘCIA</u> .....                         | 65 |

## Od autora

Dlaczego zdecydowałem się napisać tę książkę?

Otóż mając prawie czterdzieści lat zastanawiałem się nad sobą, nad swoim życiem, nad życiem swojej rodziny. Co zmienić w swoim życiu, żeby uczynić je szczęśliwszym, bogatszym, pełniejszym?

Żeby nie musiał budzić się każdego dnia ze strachem w oczach i pytaniami: jak przeżyć następny dzień, jak wyżywić rodzinę, zadbać o jej przyszłość i czerpać zadowolenie z pracy?

Napisałem tę książkę po to, żeby wszyscy ludzie chcący dokonać zmiany dotychczasowego życia mogli uwierzyć, że jest to możliwe w każdym wieku, bez względu na kolor skóry, płeć, przekonania religijne czy dotychczasowe wykształcenie.

W swoim życiu dotychczas wykonywałem wszystkie zawody świata, a przynajmniej tak mi się wydaje.

Przez okres czterdziestu lat byłem stolarzem, parkieciarzem, dzielnicowym, sprzedawcą szaszłyków na granicy z Niemcami, sprzedawcą aloesu, handlowałem też odzieżą. Prowadziłem własną agencję detektywistyczną, lecz ciągle nie mogłem natrafić na zawód, który dałby mi zadowolenie, pozwalał kochać ludzi, pomagać im w rozwiązywaniu ich problemów, a zarazem być niezależnym finansowo.

Chcę wszystkim pokazać – a przynajmniej mam nadzieję, że tak się stanie – że książka ta odmieni wasze życie, zmieni wasz stosunek do świata, do ludzi, do otaczającej nas rzeczywistości.

Jest ona przesłaniem do wszystkich osób, które jeszcze wątpią, że sukces w każdej dziedzinie życia jest gwarantowany – pod warunkiem, że uwierzymy w to, co robimy, że w pracę będziemy wkładać tyle entuzjazmu, ile tylko potrafimy z siebie wydobyć, że będziemy nim zarażać inne osoby, że będziemy życzliwi w stosunku do ludzi, że pokażemy im, jak dzięki temu, co im dajemy, będzie żyło im się lepiej, pewniej stapać będą po ziemi, nie lękając się o przyszłość swoją i swoich rodzin.

Tę książkę napisałem w zasadzie dla przyszłych i obecnych koleżanek i kolegów doradców ubezpieczeniowych – z nadzieją, że książka ta pomoże im w sprzedaży ubezpieczeń w naszej rzeczywistości.

Piszę tę książkę równo rok po zakończeniu szkolenia doradcy ubezpieczeniowego.

W ciągu tego roku moja sytuacja finansowa się ustabilizowała, awansowałem na trzydzieste miejsce w kraju, ubezpieczyłem sto siedemdziesiąt osób w ciągu roku.

Każdy z was może tego dokonać, ba! jestem pewien, że tego dokonać. Każdy człowiek potrzebuje jakiegoś natchnienia. Codziennie rano powtarzałem sobie takie oto słowa: „Człowiek sukcesu odniósł sukces dlatego, że mocno wierzył w to, co robi. Ta wiara w sukces wyniosła go na szczyt tego, co osiągnął”.

Powtarzałem te słowa codziennie. Było to moje motto dnia, gdy wstawałem codziennie o godzinie 6.30 rano.

Lecz chcę was jednocześnie przestrzec, że można mieć wykształcenie, być inteligentnym, mieć dobre kontakty z ludźmi, mieć bardzo duży krąg znajomych – i nie odnieść sukcesu.

Każdy sukces poprzedza porażka, a czym więcej porażek, tym jesteśmy bliżej sukcesu. Nie wszyscy to rozumieją i po pierwszych dniach wielkiej euforii jako świeżo upieczony doradca spalają się, gdy słyszą trzydzieści odmów na trzydzieści wykonanych telefonów. A przecież mogli wykonać ten trzydziesty pierwszy telefon, który otworzyłby im drzwi szczęścia i odmienił ich życie, tak jak odmieniło się moje.

Może powinni byli czerpać nazwiska z końca listy lub z jej środka – tego nigdy nie wiemy.

Wcale nie jestem innym człowiekiem od innych. Po prostu narzuciłem sobie pewien styl pracy, szkoliłem się, byłem systematyczny, obowiązkowy, nieustępliwy, miałem ściśle określony cel, który stale malował się w mojej wyobraźni. Żeby nie zagubić tego obrazu, wypisałem sobie na kartce papieru: do czego zdążam i co chcę osiągnąć.

Czytałem ją codziennie, tak że z czasem ta wizja pozostała na zawsze w moim umyśle. Po prostu zaprogramowałem swój umysł na sukces, wyrzuciłem z niego wszystkie negatywne myśli i dodawałem mu stale pożywienia, czytając nowe książki ukazujące się w sprzedaży, a dotyczące pozytywnego myślenia, naszego pozytywnego ja, profesjonalnej sprzedaży. Sukces nie jest dziełem przypadku. Jest to ciężka, systematyczna praca, która z czasem staje się coraz łatwiejsza. Gdy czło-



wiek bardzo czegoś pragnie, jest w stanie przenosić góry, tak jak mówi stare przysłowie.

Na mnie osobiście niesamowite wrażenie zrobiła pewna historia, którą kiedyś usłyszałem, nie pamiętam od kogo.

W Stanach Zjednoczonych jest zwyczaj, że na zakończenie roku akademickiego najlepsi studenci roku wypowiadają kilka słów do wszystkich zgromadzonych.

Jako pierwszy przemawiał absolwent prawa, który wszem wobec oznajmił, że cała Ameryka, ba! cały świat o nim usłyszy, że będzie najlepszym prawnikiem, jakiego Ziemia nosiła, zgromadzeni nagrodzili go gromkimi brawami.

Jako drugi wyszedł absolwent medycyny, który wszem wobec oświadczył, że będzie najlepszym chirurgiem w całej historii Stanów Zjednoczonych i że także cały świat będzie o nim słyszał. Tak samo jak w pierwszym przypadku, zebrani podziękowali mu gromkimi brawami.

Jako trzeci wyszedł student wychowania fizycznego i powiedział, że będzie najlepszym sportowcem w historii całej Ameryki i całego świata.

Wśród publiczności zapadło milczenie i długo nie było słyhać oklasków. Spytacie: dlaczego? Ano dlatego, że słowa te wypowiedział chłopak, który pozbawiony był jednej ręki.

Po latach, gdy sprawdzono losy całej trójki, okazało się, że ten, który miał być pierwszym prawnikiem Stanów Zjednoczonych, miał prze-

ciętne osiągnięcia, ten, który miał być najlepszym chirurgiem w historii Stanów Zjednoczonych i całego świata, był dobrym specjalistą, lecz nie osiągnął takiej sławy, jak przewidywał.

Natomiast ten niepozorny jednoręki student zrobił zawrotną karierę i cały świat o nim usłyszał.

Ponieważ miał tylko jedną rękę, znalazł sobie taki sport, który dawał mu szansę na odniesienie – mimo kalectwa – niesamowitego sukcesu.

Tym sportowcem był Betty Deywis i – o ile dobrze pamiętam – grał w baseball, na pozycji łapacza.

Możemy zadać sobie pytanie, jak to się stało, że ten człowiek, któremu nie chciano bić brawa, odniósł tak spektakularny sukces?

On po prostu chciał to zrobić. Postawił sobie ściśle określony cel oraz był niesamowicie entuzjastycznie nastawiony do życia i do swojej kariery.

Rockefeller natomiast doszedł do pieniędzy, ponieważ miał wspaniały produkt, działał w odpowiednim miejscu, czasie i z odpowiednimi ludźmi. Każdy z was może być Rockefellerem.

Mamy przecież wspaniałe produkty, wspaniałe miejsce (Polska) czas i to, na czym nam najbardziej zależy: ludzi.

Wybór zależy od was samych. Każdy ma tylko swoje pięć minut na swojej drodze życia, która go doprowadzi – lub nie – do sukcesu. Jedni je wykorzystują, a drudzy wracają do naszej codzienności ży-



cia, zamykają się w swoich domach i mówią: „Znowu szczęście mnie opuściło”.

Nie rozumieją jednak, że szczęście musimy sobie sami wypracować. Sprzedawcy w większości nie odnoszą sukcesu lub ten sukces osiągną później, gdyż stale skupiają swoją uwagę na tej samej grupie osób, usiłując sprzedać im swój towar lub usługę. Wykonują stale te same telefony i słyszą znowu odmowę. Ja zrozumiałem od razu to, że wyszukiwanie nowych klientów jest ważniejszą rzeczą niż dokonanie samej sprzedaży.

Trzy czwarte osób na mojej liście to zawsze nowe osoby. Większość ludzi lubi się na kimś wzorować, zobaczyć namacalny dowód osiągnięcia sukcesu. Napisałem tę książkę przede wszystkim dla osób, które potrzebują wsparcia słownego, żeby w chwilach zwątpienia mogli zajrzeć do tej książki, tak jak ja sięgałem przecież i nadal sięgam do książki Franka Bettgera, powtarzając stale: „Przecież jemu się udało, to mnie się również uda”.

Jestem o tym przekonany.

Waldemar Mielczarek

## Miej oczy zawsze szeroko otwarte!

Bardzo ważną rzeczą jest, żeby każdy doradca miał oczy i uszy otwarte, bez względu na to, gdzie się aktualnie znajduje, czy jadąc w samochodzie, czy też idąc pieszo po ulicy. Pewnego październikowego dnia przejeżdżałem pewną ulicą na obrzeżach Poznania. W pewnym momencie zauważyłem, że potężny dźwig ściąga na ziemię z samochodu coś, co przypominało dom w w częściach. Zapamiętałem to miejsce i po kilku dniach wróciłem tam jeszcze raz. Nie pomyliłem się. Był to dom z płyty obornickiej, tak zwana „kanadyjka”. Pomyślałem sobie, że właściciel tego domu najprawdopodobniej musiał wziąć kredyt na jego zakup. Spisałem numer domu i pojechałem do agencji, gdzie telefonicznie ustaliłem nazwisko i numer telefonu właściciela. Zatelefonowałem do tego człowieka i zapytałem, czy w ostatnim czasie nabył taki piękny dom? Odpowiedział, że tak. Przedstawiłem się, wyjaśniając, że jestem przedstawicielem firmy ubezpieczeniowej, chciałbym się z nim spotkać, omówić kilka spraw, a przy okazji dowiedzieć się czegoś więcej na temat możliwości zakupu takiego domu. Powiedziałem również, że przy okazji porozmawiamy o zabezpieczeniu rodziny tego pana, tzn. żony oraz dzieci, żeby nigdy nie musieli się obawiać, że mogliby stracić dach nad głową. Powiedziałem mu ponadto: „Będzie pan bardzo zadowolony ze spotkania ze mną, które nic nie będzie pana kosztowało. Będzie to darmowa porada„. Zgodził się na spotkanie. Ustaliliśmy datę i w niedługim czasie doszło do spotkania. Gdy przyjechałem, rozmawialiśmy o wszystkim, tylko nie o ubezpieczeniu. Oświadczył mi, że w dużej części pieniądze na kupno tego domu otrzymał z kredytu. Wtedy wykorzystałem sytuację i przystąpiłem do analizowania jego stanu majątkowego, w formie zadawania pytań. Ten człowiek, z początku bardzo sceptycznie

nastawiony do takiego typu zabezpieczenia, jakim jest polisa, stawał się jego entuzjastą.

Opowiedziałem mu kilka tragicznych historii z życia, informując go jednocześnie, że dowiedziałem się o nich od innych doradców podczas różnego rodzaju zjazdów szkoleniowych, gdzie można usłyszeć nieraz historie ludzkich tragedii, mrozące krew w żyłach. Nigdy klienta nie straszę. Opowiadam to między wierszami, tak że wychodzi to z samej rozmowy. Klienci uwielbiają tego słuchać. Wtedy im mówię: „Wydaje mi się, że pan by do takiej sytuacji nie dopuścił, widzę, że u pana wszystko w życiu jest poukładane jak należy. Jest pan wspaniałym organizatorem, odnosi pan wspaniałe sukcesy zawodowe, kocha pan ponad własne życie, żonę i dzieci. Czy nie mam racji?”. „Tak, ma pan rację!” – odpowiedział klient. Wszystkiego, o czym rozmawialiśmy, nie byłbym w stanie zapamiętać, lecz cała rozmowa wyglądała mniej więcej tak, jak ją opisałem.

Ubezpieczyłem tego mężczyznę – i to na dość znaczną kwotę. Oczywiście osobiście zawiozłem go do lekarza, gdzie miałem znowu możliwość przebywania z nim. Później odwiedziłem go w domu dwa razy. Za każdym razem, gdy go odwiedzałem, cieszył się z tej wizyty. Rozmawiając z nim, zapewniam go, że jestem jego doradcą do końca życia.

„Tylko nie wiem, który z nas umrze pierwszy, pan czy ja? Ale tego nikt nie wie”. Zawsze mówiąc to – uśmiecham się. Te słowa nie są wtedy takie poważne.

Krótko potem sam poprosił mnie, żebym ubezpieczył jego żonę. Odpowiedzialność przecież musi się rozkładać na oboje małżonków. Tej rodzinie żyje się teraz na pewno dużo lepiej. Są na pewno wszyscy spokojniejsi. Gdyby miało do ich domu zawitać jakieś nieszczęście, to

będzie im łatwiej je przewyciężyć. I znowu można sobie zadać pytanie: czy to jest dzieło przypadku, czy też ktoś chciał, żeby ta rodzina była zabezpieczona, a mnie wybrał na osobę, która wskaże im drogę? Za każdym razem, gdy będziecie przejeżdżać jakąś ulicą lub przechodzić pieszo, i coś wam podpowie: „Wejdź do tego domu czy sklepu” – to tak zróbcie. Tam przecież ktoś na was może czekać.

I czy nie mam racji, twierdząc, że każdy człowiek ma do spełnienia jakąś misję, jakieś posłanie?

Większość dobrych doradców na pewno myśli tak samo jak ja. Przewoziłem kiedyś do jednego sklepu z częściami metalowymi, który mieścił się w małym miasteczku koło Poznania. Telefon ten uzyskałem od jednego klienta, który oświadczył, że mam się na niego nie powoływać. Wiedziałem od niego, że sklep ten prowadzi dwóch wspólników ze swoimi żonami. Wiedziałem również, że mają jeszcze inne sklepy oraz że są spółką cywilną. Telefon odebrał jeden ze wspólników. Jak zwykle przedstawiłem się, określając cel mojego telefonu. Mężczyzna ten oświadczył mi, że przede mną miał już bardzo dużo telefonów od innych doradców z tej i innej firmy.

Spytałem go, czy już się umówił z kimś na spotkanie. „W zasadzie nie” – odpowiedział. „Jak długo chce pan jeszcze czekać z rozwiązaniem pańskiego problemu?” – zapytałem – „Czy tak długo, aż pan straci zdrowie i nie będzie już o czym z panem rozmawiać? Chcę panu uświadomić, że polisę przecież kupujemy zdrowiem, a nie pieniędzmi. Proszę pana, chcę prosić tylko o pięć minut pańskiego drogiego czasu – o nic więcej”.

Umówił się na spotkanie.

Zawsze, rozmawiając z klientem, staram się być rozluźniony, wesoły, dowcipny. Zauważyłem, że wówczas klienci chętniej się umawiają. Gdy wypowiadam swoje nazwisko, robię to bardzo powoli, żeby dokładnie je zrozumieli – podkreślam „Miel-cza-rek” i dodaję: „Od czarusia”. Zawsze się śmieją.

Mówię o tym, że przywiązuję do tego dużą wagę, gdyż gdy pracowałem na posadzie, nie chciano mi wypłacić pensji, gdyż ktoś połknął literkę „z”.

Ale wróćmy do spotkania. Gdy przyjechałem do sklepu, jeden ze współników na samym początku rozmowy zapytał mnie, co sędzę o konkurencji.

Wymienił mi kilka firm i prosił mnie o ich ocenę. Oświadczyłem mu, że jestem przedstawicielem mojej firmy i mogę oceniać tylko jej osiągnięcia. Powiedziałem mu także, że nie usłyszy z mojej strony żadnego słowa krytyki i jeżeli na to liczył, to się zawiedzie. Mogę mu natomiast wykazać, jakie korzyści uzyska, ubezpieczając się w firmie, którą reprezentuję. „Czy mogę to zrobić?” – spytałem. „Tak, bardzo proszę” – powiedział. „Proszę pana. Główną i najważniejszą korzyścią nie do podważenia jest w tej chwili to, że już ze sobą rozmawiamy.

Czyli występuje tu element czasu. Żaden inny doradca z innej firmy nie może zrobić dla pana tego, co ja mogę zrobić od razu, gdyż go tutaj po prostu nie ma.

Czyli mogę wypisać wniosek natychmiast. Po drugie – polisę kupujemy zdrowiem, a nie pieniędzmi. W dniu dzisiejszym wygląda pan świetnie i nie wygląda na chorego, ale nie da się przewidzieć, czy tak samo będzie jutro lub pojutrze. Po trzecie – ma pan przed sobą czło-

wieka, który całe swoje serce wkłada w tę pracę, który dba o swoich klientów, nie zapomina o nich i jest na każde ich życzenie. Oczywiście musi mnie pan zaakceptować lub nie. Po czwarte – gdybym rozłożył na pana biurku propozycje wszystkich innych firm ubezpieczeniowych i zacząłby pan je czytać (studiować), to i tak by pan nie wiedział, co wybrać, gdyż do tego potrzebne byłoby ukończenie niejednego szkolenia. Dlatego, proszę pana, ważną rolę odgrywa tutaj dobry doradca ubezpieczeniowy. A takiego ma pan właśnie przed sobą”. W tym miejscu chcę zaznaczyć, że zawsze klienta upewniam, że jestem bardzo dobrym doradcą, profesjonalistą wykonującym tylko tę pracę.

Klienci nieraz sami o to pytają. Nie boję się o tym mówić klientom w oczy i nie jest to z mojej strony wyraz samochwalstwa. Klient po prostu chce być utwierdzony w tym, że jest obsługiwany przez fachowca najwyższej klasy. I tu znowu wychodzi, że klienci kupują nas w pierwszej fazie ubezpieczenia.

Ale wróćmy do rozmowy. Ten klient powiedział, że w nieprawdopodobnie krótkim czasie i w krótkich słowach w sposób rzeczowy potrafiłem go przekonać co do wyboru firmy (a może do wyboru mnie), nie krytykując konkurencji. Konsekwencją tej rozmowy było sporządzenie wniosków na dość duże sumy, a w konsekwencji wystawianie dość wysokich polis dla wspólników oraz ich żon. W konsekwencji prawie nic nie musiałem mówić o samym produkcie, lecz powiedziałem im, jak lepiej będzie im się żyło, gdy będą posiadali takie zabezpieczenie w formie polis.

Któregoś dnia umówiłem się na spotkanie z dyrektorem pewnej poznańskiej fabryki w jego własnej willi.



Miało to być drugie spotkanie, gdzie miało nastąpić sfinalizowanie podpisania wniosku. Pierwsze spotkanie odbyło się u niego w fabryce. Gdy przyjechałem na miejsce, drzwi otworzył mi młody człowiek, oznajmiając mi, że jest synem dyrektora. Ojciec prosił go, żeby mi oświadczył, że jest chory i ma wysoką gorączkę, w związku z czym nie może mnie przyjąć. Oświadczył ponadto, że ojciec sam się ze mną skontaktuje.

Faktycznie oznaczało to, że nigdy już nie zadzwoni.

Widocznie mnie nie zaakceptował i nie śmiał mi tego powiedzieć w oczy, wymyślając chorobę. Wiem o tym, gdyż na drugi dzień widziałem go w zdrowiu i rozkwicie na ulicy. Było to na samym początku mojej działalności. Powiedziałem sobie, stojąc na progu jego willi, że jestem doradcą i że nie może mnie taki dyrektor wyprowadzać z równowagi. Uświadomiłem szybko sobie, że znajduję się niedaleko miejsca, gdzie się urodziłem i gdzie zamieszkiwałem do dwudziestego roku życia, że mieszkają tam osoby, razem z którymi dorastałem. Włączyłem swój komputer osobisty (własny mózg) i zacząłem intensywnie myśleć. Wybrałem w myślach pewną koleżankę, której nie widziałem dwadzieścia lat. Wiedziałem tylko, że wyszła za męża i ma dwie dorastające córki.

Piszę o tym, żeby wszystkim uświadomić, że nie ma straconych sytuacji. Udałem się do ich mieszkania bez zapowiadania się. Nacisnąłem dzwonek u drzwi, które po chwili otworzyła, jak się później zorientowałem, jedna z córek. Powiedziała, że zaraz poprosi mamę, gdyż jest ona piętro wyżej, u znajomej. Gdy wbiegała po schodach, usłyszałem, jak woła do swojej matki:

„Mamo, mamo, chyba przyszedł jakiś doradca ubezpieczeniowy!”.

Spojrzałem na siebie od góry do dołu i nie mogłem zrozumieć, skąd ta dziewczynka wiedziała, że jestem doradcą, przecież jej się nie przedstawiłem.

Doszedłem później do wniosku, że może dlatego, że mój schludny ubiór i teczka dyplomatka skłoniły ją do takiej sugestii.

Po chwili zeszła matka ze swoim mężem. Przedstawiłem się, gdyż z trudem chyba mnie poznawała. Minęło przecież dwadzieścia lat. Siedziałem u niej w mieszkaniu około trzech godzin, a w konsekwencji wypisałem wniosek na jej męża. Kilka miesięcy później wypisałem wniosek na żonę. Gdy wręczałem polisę mężowi, oświadczyli mi, że gdybym do nich nie przyszedł, to ani przez moment nie przyszłoby im do głowy, żeby się ubezpieczyć. Byłem wtedy bardzo zadowolony z siebie. Nabrałem jeszcze więcej pewności, więcej entuzjazmu. Pomyślcie tylko – przecież mogłem pojechać do domu, gdy usłyszałem, że dyrektor się rozchorował, ale coś znowu mi podpowiedziało: „Nie rób tego!”. I to coś się nie pomyliło.

Pewnego dnia przedzwoniłem do człowieka posiadającego prywatny transport ciężarowy – jednoosobowy – i umówiłem się z nim na spotkanie. Przez telefon powiedziałem mu, że dzwonię z polecenia jego dobrego znajomego, który jednak zastrzega sobie anonimowość. Jak zwykle powiedziałem mu, że chcę mu przedstawić coś, co będzie dla niego i jego rodziny korzystne. Jest to nowoczesna koncepcja planowania finansowego, dzięki której będzie się żyło im lepiej dzisiaj, a zarazem będą mieć zabezpieczone jutro. Umówił się na spotkanie pewnego wieczora. Gdy przyjechałem na miejsce, zorientowałem się, że mężczyzna ten ma około czterdziestu lat i jest ojcem pięciorga dzieci. Najmłodsze, Leon, trzyletnie. Żona natomiast nie pracowała zawodowo. Zrobiłem im szybką analizę finansową. Pokazałem, jaki sens w ich przypadku ma wykupienie ubezpieczenia. Nie negowali

potrzeby ubezpieczenia, ale coś ich powstrzymywało przed podjęciem takiej decyzji. Zorientowałem się, że są to osoby, które w przeszłości zraziły się do firmy ubezpieczeniowej, gdyż wykupiły dla dzieci polisy kapitałowe. Gdy odkryłem ten powód, rzekłem im: „Czy to oznacza, że jak idę do sklepu spożywczego i kupuję bochenek chleba, a później okazuje się, że ten chleb był niesmaczny, spalony i na dodatek się kruszył, to już nigdy więcej nie kupię chleba w żadnym w innym sklepie? Chyba nie” – powiedziałem. Żadne argumenty jednak nie skłoniły ich w tym dniu do podpisania wniosku. Pani domu oświadczyła, że jak się coś wydarzy, to pójdzie do pracy. Zdziwiło mnie to, że ta kobieta była najbardziej przeciwna takiej formie zabezpieczenia, gdyż przeważnie kobiety były po mojej stronie. Gdy wychodziłem, oświadczyłem jej, że zaobserwowałem w jej mieszkaniu bardzo dużo ciekawych rzeczy i czy już zrobiła listę, co najpierw sprzeda, gdy się coś wydarzy. Gdy przyszedłem do swego domu, długo myślałem tego wieczora, czy nie popełniłem jakiegoś błędu. Nazajutrz z samego rana postanowiłem zadzwonić do ich mieszkania i przeprowadzić rozmowę z panią domu.

W pierwszych słowach oznajmiłem jej, że przed zaśnięciem długo myślałem o jej rodzinie. Że nie znalazłem żadnego argumentu na korzyść niewykupienia takiego zabezpieczenia.

„Dzwonię po to, żeby się dowiedzieć, co pani miała na myśli, mówiąc mi, że jak się coś stanie mężowi, to pójdzie pani do pracy. Chcę panią spytać, jakie ma pani wykształcenie i jaki zawód”. „Technik-chemik” – odpowiedziała. „A czy zna pani jakiś język obcy?” – zapytałem. „Nie, nie znam żadnego” – odpowiedziała.

„Proszę pani” – powiedziałem – „o ile się orientuję, technik-chemik nie jest za bardzo poszukiwanym zawodem. Wiem o tym, ponieważ mój brat ma takie wykształcenie. Po drugie – już widzę, jak firmy

czekają na to, żeby mogły panią zatrudnić bez znajomości języka. Po trzecie – pozostałby do pokonania pani największy problem – a mianowicie pani pięcioro dzieci. Chcę pani oświadczyć, że chcę być dla waszego domu przyjacielem, a nie wrogiem. Wiem także, że zawsze kobieta cierpi najbardziej w razie jakiegoś nieszczęścia. Czy nie mam racji?” – zapytałem „Chyba ma pan rację” – odpowiedziała. „Proponuję, żeby jeszcze raz porozmawiała pani ze swoim mężem, a ja wieczorem zatelefonuję i spytam, jaką podjęliście decyzję”. „Dobrze” – odpowiedziała. Wieczorem słuchawkę telefonu podniósł pan domu. Z rozmowy wynikało, że owszem, chce się umówić, lecz wyznaczał bardziej odległy termin.

Zareagowałem natychmiast i zadałem mu następujące pytanie: „Proszę pana, niech pan mi powie, jaki właściwie jest pana stan zdrowia? Zauważyłem bowiem, że ma pan trochę nadwagi. Niech mi pan powie, czy choruje pan na nadciśnienie?” – „Dlaczego pan pyta?” – „Widzi pan, zapomniałem od razu spytać pana o stan pańskiego zdrowia. Może my w ogóle niepotrzebnie rozmawiamy, ponieważ firma może uznać, że w chwili obecnej nie weźmie na siebie ryzyka i nie ubezpieczy pana” – „Leczyłem się kiedyś na lekkie nadciśnienie” – powiedział. „A to właściwie zmienia radykalnie sytuację” – powiedziałem. „Możemy jednak zawsze wypisać wniosek, ale nie mogę gwarantować, że otrzyma pan ubezpieczenie. Będzie musiał pan ponadto przejść badania lekarskie”. Wyczuwałem, że teraz to on chciał się ze mną umówić. I szybko wyznaczył termin spotkania na następny dzień. Spotkanie odbyło się o godzinie 20.00.

Będąc na miejscu, wyczuwałem, że teraz im zaczęło zależeć na ubezpieczeniu. Bez problemu sporządziłem dwa wnioski, gdyż żona także postanowiła się ubezpieczyć. Jakiś czas potem, po badaniach lekarskich, firma ubezpieczeniowa wystawiła polisy ubezpieczeniowe.

Widać z jego zdrowiem nie było jeszcze najgorzej. Teraz wam opowiem, w jaki sposób otrzymałem od niego następne polecenia.

## Jak skorzystać z wiedzy zawartej w pełnej wersji ebooka?

Więcej praktycznych porad dotyczących skutecznej sprzedaży produktów ubezpieczeniowych znajdziesz w pełnej wersji ebooka. Zapoznaj się z opisem na stronie:

<http://skuteczny-agent.zlotemysli.pl/>

### Poznaj metody i techniki skutecznego agenta ubezpieczeniowego!



Poleć znajomemu e-booka  
i zarób 50% jego wartości



Kupuj e-booki za punkty,  
nie za złotówki



## POLECAMY TAKŻE PORADNIKI:

### Skuteczne poszukiwanie klientów – Artur Wojciechowski



***Dlaczego tylko nieliczni wiedzą, jak zdobywać nowych klientów i odnosić sukcesy w sprzedaży bezpośredniej?***

Nieważne, czy pracujesz w ubezpieczeniach, MLM, czy robisz jeszcze coś innego związanego ze sprzedażą bezpośrednią. Tak czy inaczej – musisz poznać sposoby codziennego zwiększania bazy swoich klientów, kwalifikowania potencjalnych klientów do odpowiednich kategorii, utrzymywania z nimi relacji i pozyskiwania nowych kontaktów dzięki tym, którymi już dysponujesz.

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie:  
<http://poszukiwanie-klientow.zlotemysli.pl/>

*"Ta książka jest rewelacyjna. Teraz pod koniec każdego spotkania proszę o polecenia. O dziwo, klienci mi je dają. To naprawdę działa!"*

- **Luba Wądrzyk**, prowadzi własną firmę

### Umysł sprzedawcy - Artur Wojciechowski



***Sekrety skutecznego sprzedawcy***

Jeśli **sprzedaż bezpośrednia** to Twoje pole działania i pragniesz dokonywać satysfakcjonujących sprzedaży i transakcji zakończonych sukcesem, zwielfokrotniając swoje zyski, możesz się tego dowiedzieć od osoby, która dzięki zastosowaniu pewnych prostych zasad **zwielfokrotniła swoje zyski**, które generowała sprzedaż bezpośrednia.

Więcej o tym poradniku przeczytasz na stronie:  
<http://sprzedaz-bezposrednia.zlotemysli.pl>

*"W sposób jasny i klarowny opisuje najprostsze metody samomotywacji, przezwyciężenia "sprzedażowego lęku", bo w tej profesji najpierw trzeba pokonać lęk, który jest w nas, a potem motywować samego siebie. I do tego właśnie autor nas prowadzi i zachęca."*

**Arkadiusz Tylza** 30 lat, dziennikarz, zajmuje się sprzedażą bezpośrednią

**Zobacz pełen katalog naszych praktycznych poradników na stronie [www.zlotemysli.pl](http://www.zlotemysli.pl)**