

增员拒绝处理

1. 增员对象：我没有时间我很忙

- 回答：好极了，我们就是要寻找忙碌的人来合作。因为像你这样忙的人，通常也是积极想改善生活的人，保险事业正适合你？

2. 增员对象：我的朋友很少、我没有朋友

- 回答：你不是朋友少，是你一下子想不起来了吧！我相信你的手机电话簿里面至少有几百、甚至一千多个名字。如果你静下来翻翻手机电话簿，你肯定会想到一些销售对象。其实每个人都有朋友，只是可能平时较少来往，而当你加盟这个事业之后，你自然会和其他人分享公司的产品和保险事业。

3. 增员对象：我没有口才

- 回答：你以为我的口才好吗？我只不过比你先加盟，已经了解保险公司的产品及市场计划，假使要你谈你目前从事的工作，你一定比我介绍得有条理，因为那是你熟悉的，因此，要是你熟悉保险公司的产品及市场计划，人家一定也会说你的口才很好。

4. 增员对象：我胆子小，不敢跟别人说保险

- 回答：人没有天生就胆大的。胆大胆小是相对的，而且与生活环境息息相关。你胆子小，是因为你的生活环境、工作单位没有给你更多的练胆壮胆的机会，而寿险营销工作正是锻炼胆量、施展你才华的最佳舞台。

5. 增员对象：这个工作不好做

- 回答：保险是只有在不需要的时候购买、才能在需要的时候使用的特殊商品。不愿投保是暂时的，是因为不了解。有购买能力的人迟早会有购买欲望的。如果人人都有很强的投保意愿，好像买万字、买 iPhone 那样主动排队买保险，那就用不着我们这批优秀的保险代理人了。

6. 增员对象：自己的能力太弱

- 回答：我明白您的感受，这是很自然的反应。大多数曾和我聊过的朋友对于未曾做过的事情都和您有着相同的反应。我们公司有一个比较科学化的测评让你发掘自己的潜能。你现在不妨花 5 分钟完成这个测评。

7. 增员对象：竞争太激烈怕被淘汰

- 回答：任何行业，无论是自顾或者打工，都会淘汰那些心态不好、业绩不好、收入不稳定、得不到发展的失败者。只要你全心全意投入这份事业，我们的公司会给你提供完善的培顺和福利，协助你在短时间内创业，组织团队，拥有自己的事业王国，并且获取没有上线的收入和福利。

8. 增员对象：我不喜欢推销保险

- 回答：很多人都不喜欢推销，因为推销员给人的印象往往是死缠烂打，而且是开口求陌生人，感觉低人一等。可是我们做的是爱心工作，保险营销的精神是分享，分享是一种本能，比如你吃到好吃的东西，你会很自然地把它介绍亲友去，吃不吃是他们的事，这就是分享！只要你相信公司的保单，你会很自然地吧保单介绍亲友去。

9. 增员对象：我没有兴趣

- 回答：你不是没兴趣，也许你对保险事业有所误解，你不想做死缠烂打地推销工作、开口求陌生人买保险。其实工作是看前途和发展机会，只要你了解到寿险营销的真相及潜力，相信你一定会有兴趣来从事的。

10. 增员对象：怕被家人、朋友嫌弃

- 回答：有很多做保险成功的人，开始时都遭受到家人的反对，反对的理由可能是他们根本不了解，假如有机会的话。其实最重要的是，你对这个事业的了解有多深？如果你认为从事这个事业对全家都有好处的话，你必须坚持做下去，而且你的成长或改变也可以改变你的另一半或家人的想法，甚至与你一起共同发展这个事业。

11. 增员对象：没面子

- 回答：刚开始做保险时，我也有这个感觉。总是觉得保险是一门推销产品的小生意，又或者是一些女人的职业，后来我才发现有很多专业人士也在做，再深入了解后才知道做保险是一门专业，事实上我们在经营一桩大生意。

12. 增员对象：这个太麻烦了

- 回答：为了生活，你会每天不厌其烦地工作，主要原因是你知道为了什么去上班。如果你清楚这个事业值得你做，你就会很乐意去做而不觉得麻烦了。

13. 增员对象：我的孩子太小

- 回答：你的孩子几岁了，保险是一份不影响您目前生活的事业，其实你也可以一面带孩子一面做保险。有孩子不是给自己多一个理由赚多点钱给孩子更好的生活和教育吗？

14. 增员对象：我很累，不想再赚钱

- 回答：请问你是工作压力太大，工作时间太长，太枯燥或是工作性质不适合你？那不妨考虑一下这一份自由自在的保险事业？

总结：每个人认识问题的角度不同，同样的问题会有不同的理解，当别人的意见与自身的观点发生异议时，本能的反应就是拒绝对方的观点。**所以说，当别人拒绝你时，他不是拒绝你，而是一种本能的反应。您需要的动之以情，晓之以理，而不是马上打退堂。**