

是不是這樣的經理，
你才會這樣的想 _ 我

By Garry Chan

重要事項

- 我未係百人及幾千萬數的團隊
- 我有十頁百頁notes比你抄
- 吾係淨係我講, 你又要講!
- 冇得瞓, 玩手機, 去廁所等...
- 你現在可以重新選擇...可以離開

內容要保密...



自我介紹



- 於加拿大修讀經濟系畢業
- 畢業後從事傳媒、公關、廣告及電影等行業, 及後當上廣告公司老闆
- 入行年齡: 36歲(大膽到呢...)

自我介紹



- 5年MDRT
- 2年COT
- 2010-2016 未間斷過擺獎
- 2010-2016 代表公司及不同團隊作分享超過50次.....
- 團隊年齡層: AGE 21-65



自我介紹



華爾街狼人來港 借Talk Show推銷

電影《華爾街狼人》真身Jordan Belfort 星期三晚來港舉行一場Talk Show，唔少中環人都到場「朝聖」。全長3點鐘嘅演說內容好唔好聽？呢個唔係重點，重點係睇尾5分鐘，而呢5分鐘亦完美展示呢位「狼人」點解咁值錢，事關呢一Part，開正Belfort嘅嘍，就係推銷課程！

繳2.5萬可做佢徒弟

佢一共推銷三樣嘢，包括嚟今年10月舉行、為期三日嘅新加坡學嘢之旅、一套自家教學課程光碟總書，仲有跟Belfort一年導師計劃。如果你成為佢嘅徒弟，佢會定期同你用短訊溝通，到時候又會同你講電話、做視像會議之類。

呢度一套三件「產品」當然係好貴，Belfort就賣大包，話現場所有人，位位都咁尊貴，享有尊貴優惠，即晚報名只需2.5萬大元，較原價8.58萬元平一大截，仲要買一送一，可以分期付款啫呀！齊係呢條推銷橋，大家都應該學到點樣賣嘢喇。

52歲嘅Belfort生於美國紐約一個小康之家，爸爸係會計師，佢1987年加入華爾街嘅金融機構做證券經紀，有耐遇上股災，公司執笠，佢由大行轉細行，專炒仙股，再同人夾份開小型證券行，因為客賺到大錢而聲名大噪。但因為涉及多宗違規事件，1992年被美國證監會要求停業，Belfort承諾永不重投業界。

Belfort 2003年因欺詐同洗黑錢被判入獄4年，出獄後周圍演講教人推銷，仲有幫大公司做企業培訓。佢前晚一開場就話自己唔想過完大海，仲識得賭王位公子何猷龍，原因咪就係替對方公司做企業培訓嘅。

LiWaWa@AppleDaily.com

■ Belfort不時叫觀眾記住佢喊「Yes」，初時現場反應熱烈，中段已經冷靜下來。 孫君亦攝

■ 那晚與話行也唔着，佢覺得保險經紀聽Belfort嘅比較有用。

• 媒體/廣告人/電台節目主持人，電視節目《沒女大翻身》導師.....話要型住做保險！實情係.....

我的團隊

WONE

The background features a dynamic, abstract graphic of flowing, overlapping lines in shades of red and white, creating a sense of movement and energy.

我的團隊

WON

The background features a dynamic, abstract graphic of flowing, overlapping lines in shades of red and white, creating a sense of movement and energy. The lines are thick and have a soft, ethereal quality, curving and sweeping across the lower half of the frame.

我的團隊

ONE

Abstract flowing lines in shades of red and white, creating a sense of movement and energy, positioned below the word 'ONE'.

我的團隊

ON

Abstract flowing lines in red and black, creating a sense of movement and energy, positioned below the text 'ON'.

我的團隊

W

E

我的團隊

W O N E

- 贏了
- 每一位都是唯一
- 遊戲開始了
- 最重要的是我們



- 你們也應該想想你的團隊文化,品牌是什麼?

**IT'S NOT
ENOUGH TO
HAVE PURPOSE
YOURSELF. YOU
HAVE TO
CREATE A
SENSE OF
PURPOSE FOR
OTHERS.**





「光是找到自己的目標不夠的，要為其他人都找到他們的人生目標，才是這個世代應該做的事。」

我來講不如你來問：

A: Prospecting 展望

B: Maintaining 維持

C: Fast Building 急速發展

D: Managing Out 離盟

E: You Are Dying 你現在奔向死亡



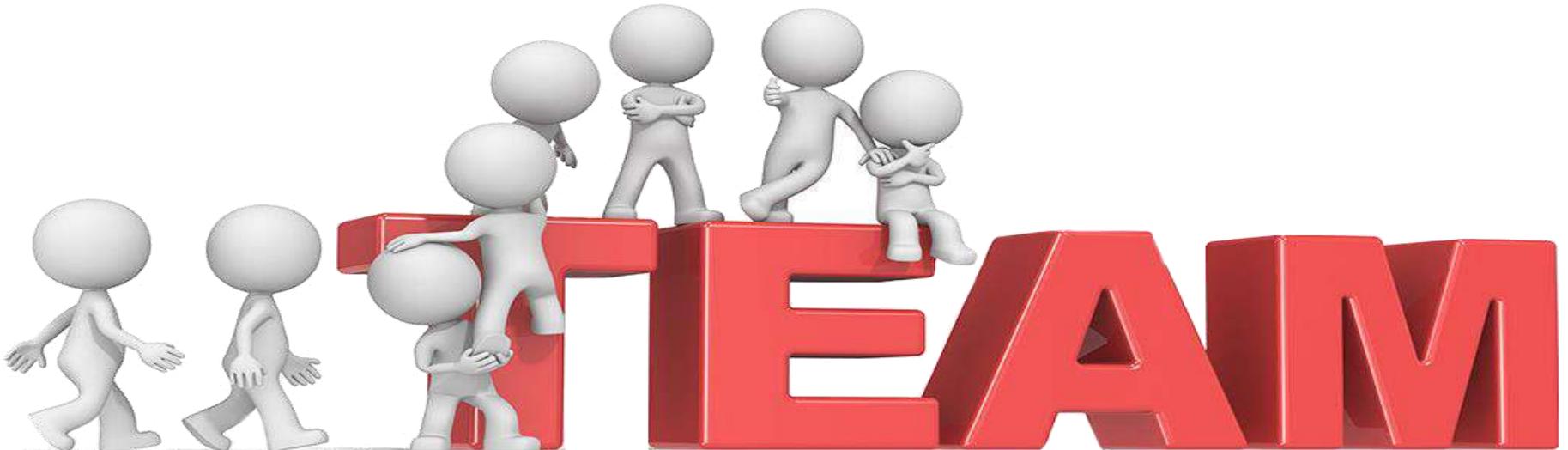
問題

如果整個團隊都是你，團隊會是怎樣？



我的瀨野實錄-第一章

- 低潮：谷佢數谷到人間蒸發，一升到就話走。
- 高潮：還在期待中



我的瀨野實錄-第二章

- 團隊數目沒有急遽增加, 但係.....
找一個好秘書是很重要的



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想 _ 我

選擇題：

- A) 樁
- B) 跟
- C) 鍾
- D) 請



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想樁我

A) 樁

1. Selection Criteria
(挑選指標)

2. Manage Expectations
(管理期待)



生意命盤

問題:

1. 你想搵幾多錢才會真心興奮？
2. 身處的環境，他們
平均一般的每月開支水平
3. 你認為每月開多少的單，
才是一名健康生產的顧問？



生意命盤

專業知識：

1. 從理財策劃角度，

我們應該用開支 20 - 30% 來做規劃。

2. 佣金率大約 35%

3. 花紅 - 生產總值 30%



生意命盤

例子

興奮收入是：

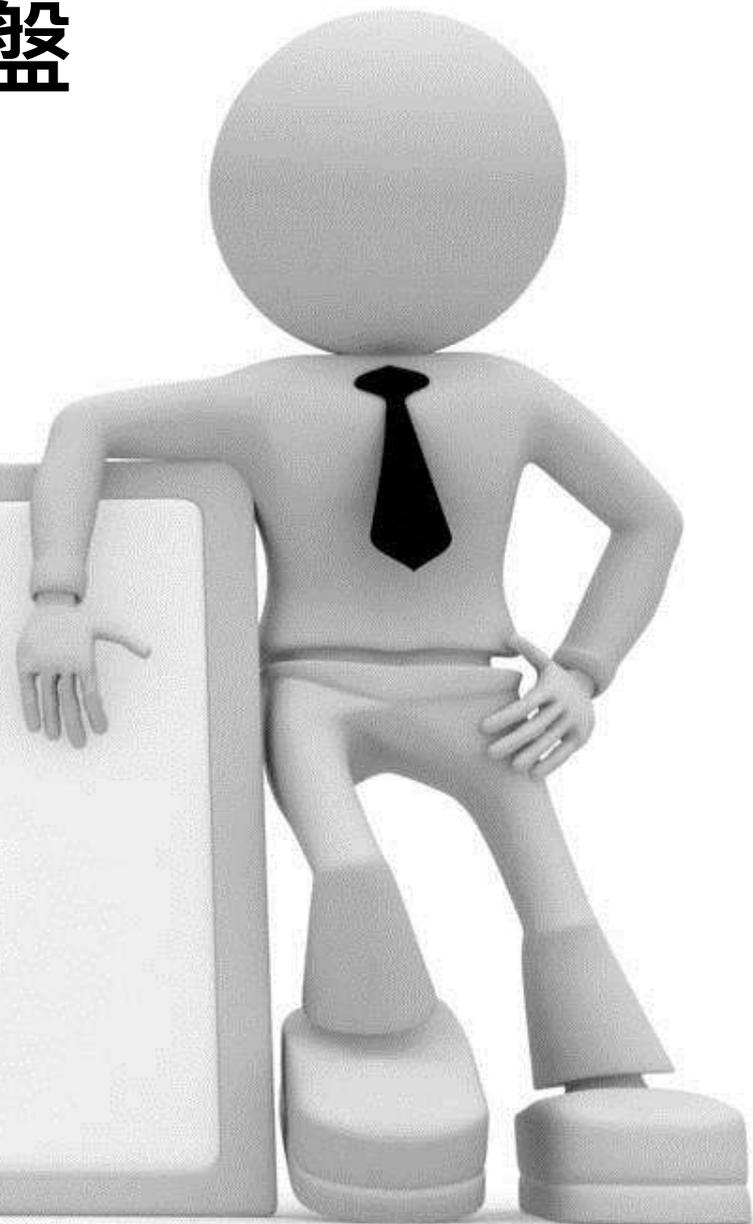
\$ 700,000

身邊的人開支中位數：

\$ 20,000

每月開單數量是：

4 張



生意命盤

Budget: $\$ 20,000 \times 0.2 = \$ 4,000$

Commission : $\$ 4,000 \times 12 \times 0.35 = \$ 16,800$

FYC/Policy : $\$ 16,800 \times 48 = \$ 806,400$

First Year Allowance : $\$ 240,000$

Plus Production Bonus :

$\$ 806,400 \times 0.30 = \$ 241,940$



生意命盤

- + \$ 806,400 (FYC/POLICY)
- + \$ 240,000 (First Year Allowance)
- + \$ 241,940 (Plus Production Bonus)



Total
\$1,288,340

**NEVER SAY IT
IS
AN EASY JOB!**



是不是這樣的經理， 你才會這樣的想樁我

2. 距離感

- 為何下線逐漸不願與經理溝通？
- 通常下線不去問你這位經理的問題是因為.....
他們問你時通常你會製造更加多問題問返佢!



是不是這樣的經理， 你才會這樣的想樁我

3. 有你講冇人講

- 聽70%
- 講30%
- 人的專注力在一個30秒的
電台廣告中最多只有11秒



是不是這樣的經理， 你才會這樣的想樁我

4. 說到做到, 好難喔!

- 要從自己開始
- 協助他們培養習慣，
從小目標做起！



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想跟我

B) 跟

1. 除了想跟，還是要跟得到!圍圈理論

- 要讓跟著你的人看到*你*
- 同時你也要看到排隊尾的*那誰*



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想跟我

2. 太辛苦亦不能, 太hea亦唔掂



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想跟我

3. 要有不一樣話題

- 要了解各行業的狀況
- 懂得行業的“Jargon”



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想跟我

4. 原來我們認為**common sense**，對他們一點也不**common**，要說清楚!!

又或者他們認為**common** 的事情，對我們來說是**shocking moment**.



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想鍾我

C) 鍾

1. Event is one of the best way to let
people know who you are...

活動是最有效平台去發掘別人的
個性及給別人認識你...



是不是這樣的經理， 你才會這樣的想鍾我

平均一年十二個event



是不是這樣的經理， 你才會這樣的想鍾我

例：

運動會, 伊館歌唱大賽,
Life Game, 船河,
Recruitment Seminar,
小型賽車, Wine tasting



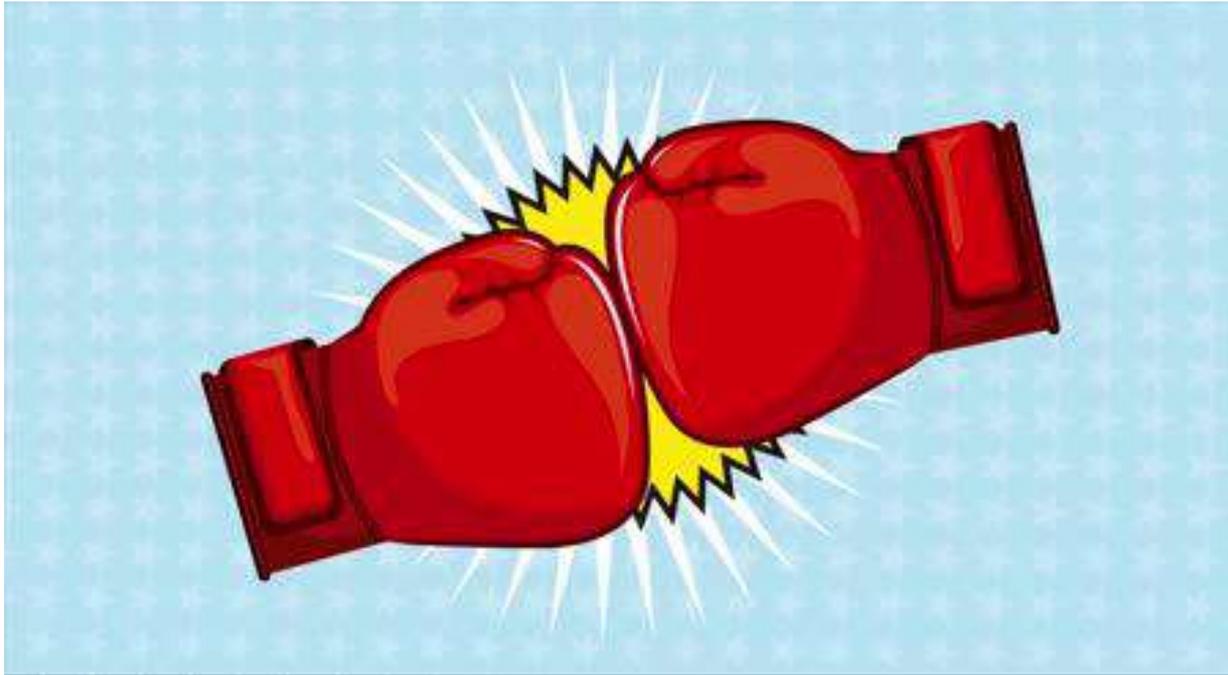
是不是這樣的經理，
你才會這樣的想鍾我

2. Speak their language: 金句from地產



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想鍾我

Speak their language: 金句from拳擊



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想請我

D) 請

1. 去考慮請每一位新人時，
必須要先有放底的勇氣，
請得起放得低!!!



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想請我



是不是這樣的經理，
你才會這樣的想請我

為何永遠放不低

為何錯愛這一位

但求仍然維繫

不惜一切

我為你執迷

為何永遠放不低

任情愛控制身體

任誰關心

仍未可把你代替

是明知的 仍願將心意白費



或者他先選擇放棄，
但選擇放下是由你。

給自己

回想6年多前,我入行時的理念.....

- 我曾在第一年周年晚會上說過一番以下的說話.....
- 我的夢，出現曙光了！





保單都可以捐？

讓社會成為你的保單受益人



生命傳愛行動
LifeCare Movement

推動保單捐贈

創建共享城市

@Every1count



做保險都可以好型!!



ACCEPT OTHERS

要學習接受不同的人

AGREE ON OTHERS

同意別人

別人才會同意我們！

我們要接受想樁 / 跟 / 鍾 / 請

我們的人，他們才會接受我們

的領導

因為我們有時候也是

樁 / 跟 / 鍾 / 請的一群



**THANK YOU FOR
YOUR ATTENTION**

ANY QUESTIONS?

NO?

SUPER. BYE.