



## Insurance Sales Management (保險銷售管理) MDRT 工作坊 (MDRT Workshop)

### 課程簡介

- MDRT 是一個聚合世界頂尖保險從業員的國際性組織，亦是對成功從業員的一種認同。
- 保險從業員應把 MDRT 定為事業上的目標，而此課程則為有志成為 MDRT 者的指引。
- 課程為期 3 天，共 18 小時。
- 此乃 **包班** 課程，20 位或以上可包班。歡迎查詢或預約簡介。

### 課程內容:

#### 單元一： MDRT 成功之路 (Road of Success to MDRT)

1. 做大保單的工作習慣
2. 大保單的主要市場
3. 怎樣尋找大客戶
4. 客戶自然來的秘訣
5. 行銷的成功要素
6. **Closing** 大保單的秘訣
7. 衝破停滯期的方法
8. 我怎樣每年皆以 3 個月成為 MDRT
9. 營業員的法律責任

#### 單元二：財產策劃保險 及 Closing 技巧 (Estate Planning Insurance & Closing Skills)

1. 怎樣以財產策劃發掘大客戶
2. 如何用財產策劃做大保單
3. 怎樣以大保單代替信託
4. 防備債權人的保險計劃
5. 如何向負資產人士銷售保險
6. 破產後，哪些保單可受法律保障?
7. 認識遺產繼承法例做大保單
8. **Closing** 的方法
9. 法律須知

#### 單元三： 商業保險 及 Closing 技巧 (Business Insurance & Closing Skills)

1. 為甚麼商業保險是大保單之首
2. 公司要員保險
3. 獨資東主保險
4. 合夥人保險
5. 公司股東保險
6. 買賣股權合約樣本 (Sample of Buy-Sell Agreement)
7. **Closing** 的秘訣及核保概要
8. 公司法例及合夥法例
9. 商業繼承法律

**投資： 每位 HK\$1,800**

**講師： 何顯貴 律師**

**Robin Ho**

FLMI Solicitor

美國壽險管理學院院士

曾任巴黎銀行法律主任

15 年執業律師經驗

3 年 MDRT

2001 年起全職法律及保險教育工作

**查詢: Tel 22 197 999**

**22 197 888**

**Email [robin@robinho.com](mailto:robin@robinho.com)**