

365 dni do Sukcesu

Waldemar Mielczarek



ZŁOTE
MYSLI

Poznaj metody i techniki
skutecznego agenta
ubezpieczeniowego

352

AGENT
UBEZPIECZENIOWY

BESTSELLER

Niniejszy ebook jest **własnością prywatną**.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Zabrania się jej publicznego udostępniania w Internecie, oraz odsprzedaży zgodnie z [regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli](#).

© Copyright for Polish edition by [ZloteMysli.pl](#)

Data: 27.08.2007

Tytuł: 365 dni do sukcesu

Autor: Waldemar Mielczarek

Wydanie I

ISBN: 978-83-7521-420-8

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

EMAIL: 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 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 зараżać inne osoby, że będziemy życzliwi w stosunku do ludzi, że pokażemy im, jak dzięki temu, co im dajemy, będzie żyło im się lepiej, pewniej stąpać 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 dokonacie. 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.

Od autora

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 człowiek 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 przeciętne 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.

Od autora

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 wspaniałą 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 życia, 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 kims wzorować, zobaczyć namacalny dowód osią-

gnięcia 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