

## 我的南山三寶(客戶版)

南山一寶：為何選擇保險業？(包含寫出您的保險小故事或是讓您感動的保險小故事)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

南山二寶：為何選擇南山？

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

南山三寶：對未來的期許 (寫出短期 3個月，中期 6個月，長期 1年以上的目標)

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# 我的完訓計劃-第一階段計劃書

【附件二】

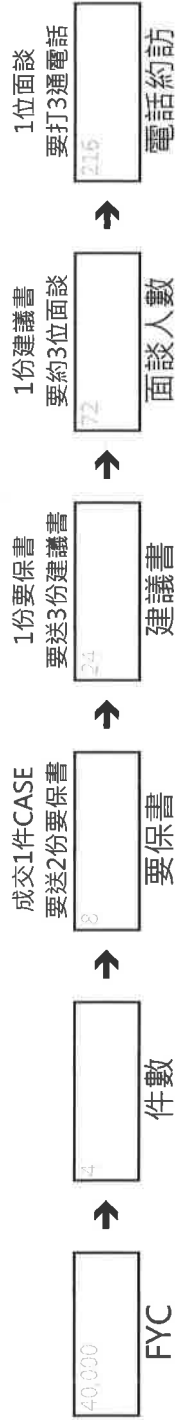
## 一、每月收支設定

1.每月固定開銷	\$	合 計
2.可能性臨時支出(例如：紅/白包...等)	\$	
3.緊急預備金	\$	

## 二、FYC & 件數

FYC \_\_\_\_\_ → 預定由 \_\_\_\_\_ 件CASE產生

## 三、活動目標設定



※註：左上灰色數字為範例提供參考。各項目標比例根據LIMRA統計。

## 四、預定每月行動計劃

第1個月	準客戶	1	2	3	4	5
	補充說明(註)					
第2個月	準客戶	1	2	3	4	5
	補充說明(註)					
第3個月	準客戶	1	2	3	4	5
	補充說明(註)					

※註：補充說明，例如：商品、拜訪日期...等

# 100位準客戶名單

【附件三】

NO	名 字	介紹來源 (註1)	接觸 (註2) 1~4	VIP
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

NO	名 字	介紹來源 (註1)	接觸 (註2) 1~4	VIP
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				

【註1】介紹來源：親戚、同學、同事、朋友、鄰居...

【註2】接觸：1 非常困難 2 有點困難 3 容易 4 相當容易

# 100位準客戶名單

【附件三】

NO	名 字	介紹來源 (註1)	接觸 (註2) 1~4	VIP
51				
52				
53				
54				
55				
56				
57				
58				
59				
60				
61				
62				
63				
64				
65				
66				
67				
68				
69				
70				
71				
72				
73				
74				
75				

NO	名 字	介紹來源 (註1)	接觸 (註2) 1~4	VIP
76				
77				
78				
79				
80				
81				
82				
83				
84				
85				
86				
87				
88				
89				
90				
91				
92				
93				
94				
95				
96				
97				
98				
99				
100				

【註1】 介紹來源：親戚、同學、同事、朋友、鄰居...

【註2】 接觸：1 非常困難 2 有點困難 3 容易 4 相當容易