



# KENNETH NG

Career Agent,  
Great Eastern Life

## 个人简介

- Kenneth是一位土生土长的太平人 毕业于 UTM 电气工程系 在毕业后 曾就业于一间能量供应公司 并在三年后转战邻国-新加坡。
- 因曾经的大学同学向 Kenneth 介绍保险这个行业 在Kenneth回忆里 这位同学曾在搭飞机前信息他 打趣式的刺激 Kenneth 还需要做工 不能去旅游放松 就此 Kenneth 心中的种子已慢慢埋下了 改变的种子。
- 过后， Kenneth 尝试参与这位同学 并给予机会去了解这个行业，最终选择了投身于这个行业。

## Kenneth想对新成员说的话

- 学习到的技能 需要及时的磨练 才能发掘其中的不足。
- 尺有所短，寸有所长 需要对自己有深入的了解 不须与他人比较而失望或自大。
- 勇于尝试 不轻易气馁。

## 曾经遇到的挑战及如何克服

Kenneth 在初期遇到的挑战分成两个部分-心境与人脉。

- Kenneth 认为心境可以通过与前辈的交流里改变，同时也需要自己去经历 而进行调整。
- 在人脉的建立， Kenneth下足了苦工，曾尝试cold call与到百货公司去开扩市场。皇天不负有心人 在Kenneth的努力下 也有了很好的反馈。

## 在covid-19 做出的改变

- covid-19 的到来， Kenneth认为是形式上有了些许的改变。
- 在那之前 Kenneth认为面对面的交谈 能带来更好的体验 毕竟见面3分情 如果对方需要拒绝会相对的困难。
- 与此同时，线上交谈也带来了 不少的便利 难于见面的客户 如今却能通过线上模式 进行洽谈 但是Kenneth认为 线上的过程 需要给予更多的积极 去进行跟进的动作 否则就做了白工。

## 必要学习的技能

- Kenneth认为学习对人性的掌握 能在与客户的交谈里 更准确的获得 所需的信息。
- 其中 如何提问的技能 是Kenneth认为颇为重要的一项 因为从提问的环节里 能更好的了解或认识客户的背景 进而加深与客户的关系 在引导客户改变想法方面也就相对的简单。



采访者：史瀛中 YJ Sae  
时间：9.50-10.30  
日期：11/12/2021