

想要 敢要 成就非凡

蔡沛潔 以日積月累的努力逆轉人生

一個想要翻轉收入的念想，以及一個敢於追求的行動，再加上日積月累的堅持，塑造了蔡沛潔的《十年一刻》，她用每年三六五天的努力，堆疊台上那一刻的十年榮耀。文／洪詩茵 攝影／何佳華

永

達保險經紀人蔡沛潔業務籌備處經理是逆轉人生的最佳見證，她用日積月累的努力，達成十屆MDRT

終身會員的榮耀，她的成就證明了，一個月月薪不到三萬的行政助理，只要勇於改變、敢於堅持、認真執行，也能成為年薪百萬、千萬的頂尖保險顧問。

不安現狀才能改變現狀

高職畢業的蔡沛潔，做過航空公司內勤、保經公司行政助理……，熟諳行政業務的她，對於這個職位的薪水同樣瞭然於胸，五、六年時間，薪水依然衝不破三萬關卡，抱著打破穩定低收入的想法，蔡沛潔決定改變人生航道。恰逢此時，張家葵業務協理正好想增員蔡沛潔服務之保經公司的內勤同事，蔡沛潔跟著同事參加永達的講座，因為認同永達的市場理念，湘菁業務協理就邀請她來上公司的財經課程，對於永達的高獎勵

門檻及高新願景，蔡沛潔既感誇張又心動，上完財經課程就決定給自己一個機會，逆轉人生！

由行政跨業務，蔡沛潔坦言，因為天性熱愛分享，人情交際對她來說不是問題，對她來說，最難跨越的障礙反而是「人脈」，尤其因為她是南部人，親友也無法給予支援，沒客源、沒專業、沒knowhow，真的是寸步難行。

加入永達前半年時間，因為有媽媽工作的市場攤販好友支持，蔡沛潔順利達成二〇〇五年MDRT會員，但接下來就進入停滯期，「當時掙扎於繼續或離開之間，但因為『想要』的心願太堅定，所以逼自己做『陌生開發』。醫師族群收入高、穩定，所以鎖定醫師族群拓展行銷客源。」

堅定目標 持續做該做的事

決定繼續堅持的那一刻，蔡沛潔開始

勤跑醫院拜訪，採取最傻瓜的駐點等候方式，一間間診間、一位位醫師輪流等候、拜訪，藉由退休問卷敲門，了解醫師的需求，因為曝光率高，與醫師間建立起熟悉感及信任度，會晤過程中適度展現自己的專業，傳達退休規劃的必要性。

在拜訪及面談的過程中，個人的表達力非常關鍵，蔡沛潔強調：「我不談商品，而是從需求面出發，醫師的時間非常寶貴，必須在極短的時間內，清楚地讓醫師了解，針對他們的需求與擔憂，你可以給他們什麼？你可以提供什麼解決方案？就和醫師問診一樣，針對客戶需求對症下藥，提供最符合客戶需求的退休規劃，不做商品銷售，而是扮演顧問的角色。」

從第一屆到第二屆MDRT會員，整整間隔了四年時間，蔡沛潔坦言，這期間一直在學習、揣摩與成長，期間



不僅累積龐大的拜訪量，同時亦陸續有成交案例，量大技術自然純熟，後期不僅行銷時間縮短，也能更精準地從量選質，透過一張張退休問卷摸索出醫師族群的脈絡，慢慢歸納出與自己頻率相合的醫師科別，打掉重練，鎖定適合自己的醫師客戶，五年的積累，迎來了連續MDRT的榮耀，也證明了只要目標堅定、想要的心堅定，堅持做該做的事，來日成就指日可待。

堆疊目標 一步步邁向非凡

十屆MDRT會員達成策略，講起來很容易，做起來卻不簡單！蔡沛潔表示，就是確實執行公司的二二六一行銷準則，認真做退休問卷、落實追蹤客戶、填寫工作日誌、必上週六財經課程，同時，邀請客戶及增員對象參加財經課程，做到時間的水平管理。簡單來說就

是「聽主管的話，照著做」，但很多人都是「聽主管的話，做自己的」，這就是邁向非凡與平庸的最大分歧點。

蔡沛潔進而分享，十五年來，她都是靠堆疊式的目標一步步成就非凡，每當達成一個目標，就為自己再設一個更高的目標。舉例來說，雖然年度目標是達成MDRT會員，但她會將目標分階段，以公司的各項獎勵為目標，國內獎勵旅遊、國外獎勵旅遊、MDRT高手交流會等等，當贏得一項項獎勵，MDRT年度目標也自然達成。最重要的是，MDRT也不是她目標的終點，以不滿足現狀的企圖心，逐步堆疊自己的目標，成就卓越！

《十年一刻》，每當這首歌曲的旋律響起，蔡沛潔就會有落淚的衝動，一步一腳印，為了上台的那一分鐘，要花上十年的功夫做準備。

在完成MDRT終身會員之後，組織發展是一種油然而生的願景！因為深信不下市場不懂風向，親上戰場才能創造共鳴，下一步，蔡沛潔期許「行銷」與「組織」並重，善用公司平台，努力發展成處，讓自己更上層樓。



蔡沛潔 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理
保險年資：15年

得獎紀錄：

- 2005、2010 ~ 2012、2014、2016 ~ 2020年
美國 MDRT 百萬圓桌會員
10 屆 MDRT 終身會員
- 2016 ~ 2020 年中國之星 CMF 業務員組銀星獎
- 2005、2010 ~ 2012、2014 年
國際龍獎 IDA 業務員組銅龍獎
EVERPRO 46 個月高級會員

座右銘：

你的日積月累，
會成為別人的望塵莫及！