

華夏導報

社址：中國文化學院 編輯室：二一三三

中華民國五十七年十月十日創刊 第一〇九七號 校刊·非賣品

發行所	人行發
社長	郭長
副社長	黃長
編輯	郭長
印刷	共公
發行	關刷
生活	學學
活動	系系
中心	心動

畢業生重補修軍訓

考試日期六月十日

（本報訊）據訓導處表示，凡本（下）學期重（補）修軍訓課程之應屆畢業同學，須依照規定修完本學期全部軍訓課程，並於六月十日（四）日起在大仁館（星期一）上午十時十分，在大義館（星期三）上午十時十分，在四一三室參加畢業生重（補）修軍訓期未考試。

（本報訊）美術系二年級於今（廿）日起舉行今起舉行（本報訊）美術系二年級於今（廿）日起舉行今起舉行

箴言一日

而善嘉，眾容而賢尊子君
（語論）。能不矜

The Superior man honors the talented and Virtuous, and bears with all. He praises the good, and pities the incompetent.

--Confucian Analects

本院文化復興分會提供

報名自即日起至六月一日截止，比賽日期為六月八日。詳情可至學生生活動中心詢問。

藝術館音樂會
歡迎同學欣賞

（本報訊）據音樂系表示，華岡交響樂團本週日在藝術館的音樂會，入場券已全部送完，但仍歡迎無票同

學前往觀賞。又，五月卅、卅一日演出的歌劇入場券，音樂系辦公室有代售，歡迎同學購買。

（本報訊）體育系許明發同學，參加第一屆中非自由車比賽，獲金牌三面，銀牌一面，銅牌二面，為國家為華岡揚威與邦，爭取莫大的光榮。

朱一雄教授昨拜會創辦陳列校史館。

（本報訊）華岡出版部為配合本院編纂中國歷史地圖集，八十磅四開模造紙印製底圖兩種，存量無多，如有關於中國歷史地理課程教學練習之用者，可逕向出版部（大典館一樓）或華岡書局（大忠館二樓）洽購。

（本報訊）中國大飯店徵集推銷「歡樂假期券」工讀生數名，佣金優厚，有意應徵同學請於每晨十時至十二時，至陽明山中國大飯店與經理面洽。

（本報訊）園藝系四年級僑生麥奮於本月五日將其所栽培之蘭花，參加在台南舉行的全省蘭展，榮獲台灣省省主席獎銀杯乙座，為校爭光。

（本報訊）華岡出版部為配合本院編纂中國歷史地圖集，八十磅四開模造紙印製底圖兩種，存量無多，如有關於中國歷史地理課程教學練習之用者，可逕向出版部（大典館一樓）或華岡書局（大忠館二樓）洽購。

（本報訊）體育系許明發同學，參加第一屆中非自由車比賽，獲金牌三面，銀牌一面，銅牌二面，為國家為華岡揚威與邦，爭取莫大的光榮。

（本報訊）園藝系四年級僑生麥奮於本月五日將其所栽培之蘭花，參加在台南舉行的全省蘭展，榮獲台灣省省主席獎銀杯乙座，為校爭光。

（本報訊）華岡出版部為配合本院編纂中國歷史地圖集，八十磅四開模造紙印製底圖兩種，存量無多，如有關於中國歷史地理課程教學練習之用者，可逕向出版部（大典館一樓）或華岡書局（大忠館二樓）洽購。

（本報訊）園藝系四年級僑生麥奮於本月五日將其所栽培之蘭花，參加在台南舉行的全省蘭展，榮獲台灣省省主席獎銀杯乙座，為校爭光。

（本報訊）華岡出版部為配合本院編纂中國歷史地圖集，八十磅四開模造紙印製底圖兩種，存量無多，如有關於中國歷史地理課程教學練習之用者，可逕向出版部（大典館一樓）或華岡書局（大忠館二樓）洽購。

（本報訊）園藝系四年級僑生麥奮於本月五日將其所栽培之蘭花，參加在台南舉行的全省蘭展，榮獲台灣省省主席獎銀杯乙座，為校爭光。

（本報訊）中國大飯店徵集推銷「歡樂假期券」工讀生數名，佣金優厚，有意應徵同學請於每晨十時至十二時，至陽明山中國大飯店與經理面洽。

（本報訊）園藝系四年級僑生麥奮於本月五日將其所栽培之蘭花，參加在台南舉行的全省蘭展，榮獲台灣省省主席獎銀杯乙座，為校爭光。

（本報訊）華岡出版部為配合本院編纂中國歷史地圖集，八十磅四開模造紙印製底圖兩種，存量無多，如有關於中國歷史地理課程教學練習之用者，可逕向出版部（大典館一樓）或華岡書局（大忠館二樓）洽購。

（本報訊）園藝系四年級僑生麥奮於本月五日將其所栽培之蘭花，參加在台南舉行的全省蘭展，榮獲台灣省省主席獎銀杯乙座，為校爭光。

（本報訊）華岡出版部為配合本院編纂中國歷史地圖集，八十磅四開模造紙印製底圖兩種，存量無多，如有關於中國歷史地理課程教學練習之用者，可逕向出版部（大典館一樓）或華岡書局（大忠館二樓）洽購。

（本報訊）園藝系四年級僑生麥奮於本月五日將其所栽培之蘭花，參加在台南舉行的全省蘭展，榮獲台灣省省主席獎銀杯乙座，為校爭光。

遺失

體三姚昭慶遺失實習銀行存摺用木質印章一枚作廢。

第三次職前座談會記實

一個保險公司的例子南山歡迎同學加入行列

你想過 年輕入適合合作推銷工作推銷技巧須日新又新 郵票等雜事上，而且他對推銷的對象劃分成ABC三類來管理時間。A類較有把握，當然耗時可以多一點，反之C類成功的低，那麼就不要浪費太多的時間在裡頭。

台灣是一個尚待開發的保險業黃金市場。郭經理樂觀地說：「台灣目前的保險人口未達總人口的百分之三，它是一個潛力極大的市場。」也許有人以為中國的倫理觀念不適合人壽保險的發展，該公司副總經理表示：「台灣保險業不發達的原因，不在市場，而在於推銷人才之缺乏。」推銷人員除了要有豐富的基本知識外，尚要有責任感，經常提供資料給顧客，而且推銷的技巧必須日新又新。

郭經理對於推銷業務的挑戰性以鞋商開拓非洲市場做比喻，有人說非洲人沒有穿鞋的習慣；有人說非洲沒有人穿鞋。前者當然不會到非洲拓銷，後者則認為非洲是推銷鞋的好市場。

無形的，祇是服務的提供而已。因此在市場上的競爭，似乎艱苦了一點。由於顧客的所得收入有限，假若要說服他投保，一位良好的保險推銷人員的能力，必須勝過汽車推銷員或電視推銷員。

推銷的工作是收入最高的工作，一個優秀的推銷員月入數萬是相當平常的現象，也許國人對於推銷員工作尚有輕視的態度。然而不可否認的他是專屬於富有挑戰性年輕人的工作。

一個良好的保險推銷員，應具備那些特殊的技巧，郭經理表示：

一、他必須熟悉法令及人壽知識，以適當的保險單推銷給適當的顧客。

二、他必須妥善選擇接近顧客的方法，或面談，或電話，信件。

三、良好的推銷員談話，視顧客的性質而定。

四、他會控制時間，時常將自己的得失加以記錄反省。時間的控制非但不浪費在無益於推銷的事務上，如打電話、買郵票等雜事上，而且他對推銷的對象劃分成ABC三類來管理時間。A類較有把握，當然耗時可以多一點，反之C類成功的低，那麼就不要浪費太多的時間在裡頭。

台灣是一個尚待開發的保險業黃金市場。郭經理樂觀地說：「台灣目前的保險人口未達總人口的百分之三，它是一個潛力極大的市場。」也許有人以為中國的倫理觀念不適合人壽保險的發展，該公司副總經理表示：「台灣保險業不發達的原因，不在市場，而在於推銷人才之缺乏。」推銷人員除了要有豐富的基本知識外，尚要有責任感，經常提供資料給顧客，而且推銷的技巧必須日新又新。

郭經理對於推銷業務的挑戰性以鞋商開拓非洲市場做比喻，有人說非洲人沒有穿鞋的習慣；有人說非洲沒有人穿鞋。前者當然不會到非洲拓銷，後者則認為非洲是推銷鞋的好市場。

