

<<寿险行销>>

图书基本信息

书名：<<寿险行销>>

13位ISBN编号：9787100031059

10位ISBN编号：7100031052

出版时间：2001-3

出版时间：商务印书馆

作者：谢耀龙

页数：380

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<寿险营销>>

内容概要

《寿险营销》是作者返国数年来对台湾寿险业的研究成果、对台湾寿险保护的访谈心得并以基本行销理论贯串其中所归纳而成的第一本寿险行销书籍。

它不但尽可能反映目前台湾消费者对保险的认识、需求、购买过程及抱怨原因，而且也指出了寿附公司在经营与行销做法上的优劣得失。

更重要的是，本书以较有系统的行销结构为寿险公司规划出经营的蓝图，为从业人员建立正确的行销理念，也为业务人员提供了合适的销售技巧。

因此，它不但适合中、高层次主管教育训练员工与业务员提高效率的有用工具。

<<寿险营销>>

书籍目录

再版序初版序第1章 寿险营销概念第2章 营销导向与销售导向第3章 寿险公司文化之培养第4章 教育训练之重要性第5章 寿险购买影响因素第6章 寿险购买过程剖析第7章 寿险售后服务第8章 寿险顾客抱怨处理第9章 寿险市场区隔第10章 寿险资料库营销第11章 寿险资料库营销第12章 服务质量策略第13章 服务质量改善策略第14章 寿险蜂蛛网理论第15章 人情与人情保第16章 销售流程管理第17章 营销技巧四字诀第18章 寿险关系营销附录 一、美国各大寿险公司经营状况一览表 二、1995年世界各国人寿保险业保费收统计表 三、1995年世界各国每人保险费支出统计表 四、1995年世界各国保费支出占国内生产毛额之比率

<<寿险行销>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>