

<<保险销售人员超级口才训练>>

图书基本信息

书名：<<保险销售人员超级口才训练>>

13位ISBN编号：9787115231499

10位ISBN编号：7115231494

出版时间：2010年7月

出版时间：人民邮电出版社

作者：王宏

页数：308

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>

<<保险销售人员超级口才训练>>

前言

好口才才能带来好业绩，好口才才能有效说服客户。

具备有效沟通技能、拥有好口才对于销售、客服人员来说尤为重要。

“莫萨营销沟通情景对话系列”图书旨在通过模拟沟通情景，引出沟通技巧，解决沟通问题，让销售、客服人员在轻松阅读中掌握沟通技能，提升沟通能力，打造超级口才。

“莫萨营销沟通情景对话系列”图书共计9本，包括《销售人员超级口才训练》、《电话销售人员超级口才训练》、《服装销售人员超级口才训练》、《导购促销人员超级口才训练》、《保险销售人员超级口才训练》、《房产销售人员超级口才训练》、《汽车销售人员超级口才训练》、《客服人员超级口才训练》、《物业管理服务人员超级口才训练》。

“莫萨营销沟通情景对话系列”图书分别从销售、客服两种工作入手，全景模拟各类沟通情景，将沟通对话与技巧说明相结合，寓理于景。

本系列图书具有如下三大特点。

1.沟通技巧情景化模拟销售、客服工作中可能出现的情景，通过情景对话引出每一环节可能用到的沟通技巧，让读者快乐读对话，轻松学沟通。

2.问题解决情景化针对销售、客服工作中可能出现的沟通问题、客户异议等，通过情景对话展现问题解决之道，使读者从中学到沟通技能，掌握问题解决办法。

3.应对话术模板化在本系列部分图书中，我们总结了“万能话板”，以便于读者在实际情景中灵活套用。

本系列图书旨在成为销售、客服人员提升沟通能力的实务性手册。

<<保险销售人员超级口才训练>>

内容概要

本书从8个角度展现了保险销售人员在工作中可能会遇到的111个销售情景，针对每个情景，分别提供了保险销售人员需要掌握的沟通技巧与方法，将情景对话与技巧说明相结合，是保险销售人员提升沟通能力的实务工具书。

本书适合保险销售人员、保险客户(营业)主任、培训师使用，也可作为沟通培训的教材，还可作为保险公司的内训教材。

<<保险销售人员超级口才训练>>

书籍目录

第1章 找对客户好推销 第1节 明确谁是目标客户 情景1 人人都是客户 情景2 看客户的购买力 情景3 找有决策权的人 第2节 找到准客户的途径 情景4 利用人脉关系 情景5 陌生拜访积累 情景6 老客户转介绍 情景7 网络保险营销 情景8 参加商务活动 情景9 社区定点展台 情景10 参加团体活动 情景11 随时随地开发 第3节 准客户的筛选分级 情景12 目标客户分析 情景13 把握特殊时机 第2章 电话初访讲技巧 第1节 突破障碍 情景14 赞美赢好感 情景15 请求得机会 情景16 灵活应变法 情景17 绕道找弱点 第2节 精彩开场白 情景18 介绍优势 情景19 制造话题 情景20 故作熟悉 第3节 足够的吸引 情景21 强调利益 情景22 制造悬念 第4节 恰当时约见 情景23 约见面时间 情景24 约见面地点 情景25 约见熟悉的人 情景26 约见转介绍客户 情景27 约见陌生的客户 第3章 客户拒绝善应对 第1节 尽量避免被客户拒绝 情景28 隐藏销售意图 情景29 争取说话权利 第2节 巧妙应对客户的拒绝 情景30 没需要 情景31 没兴趣 情景32 没时间 情景33 没钱买 情景34 要资料 情景35 不面谈 第3节 无法化解则巧妙收尾 情景36 道歉化解不满 情景37 约定下次通话 情景38 留下相关资料 第4章 上门拜访增好感 第1节 好印象 情景39 专业形象 情景40 巧妙赞美 情景41 适度寒暄 第2节 巧发问 情景42 选好时机 情景43 注意方式 情景44 思路清晰 第3节 善倾听 情景45 少说多听 情景46 积极回应 情景47 听出重点 第4节 会表述 情景48 站对立场 情景49 表达清楚 情景50 适当幽默 情景51 以退为进 情景52 兼顾陪同者 第5章 需求挖掘促成交 第1节 挖掘客户的详细资料 情景53 了解客户的家庭信息 情景54 了解客户的保险计划 情景55 了解客户的经济状况 情景56 了解客户的保险需求 第2节 引导客户的潜在需求 情景57 家庭保障 情景58 清偿债务 情景59 医疗保障 情景60 教育基金 情景61 养老保障 情景62 储蓄计划 情景63 财产保全 情景64 应急现金 第3节 从需求出发推介产品 情景65 做好产品建议计划 情景66 介绍产品不离需求 第6章 异议处理用实招 第1节 支付的异议 情景67 资金紧张支付保费存在困难 情景68 担心经济状况改变续保困难 情景69 只要基本保额不要高额全保 第2节 产品的异议 情景70 买保险不如买股票 情景71 买保险不如存银行 情景72 体检核保非常麻烦 第3节 需求的异议 情景73 客户已经购买社会保险 情景74 年轻健康不需要买保险 情景75 爸妈没保险也过得很好 情景76 给孩子买了保险就够了 情景77 养儿防老不需要养老金 第4节 信用的异议 情景78 你离职了怎么办 情景79 公司倒闭怎么办 情景80 你能返多少折扣 情景81 旁人劝阻准客户 情景82 买人情保单放心 第5节 拖延的异议 情景83 考虑考虑等等再说 情景84 我要综合比较一下 情景85 我和家人商量商量 第7章 缔结成交有方法 第1节 掌握技巧赢订单 情景86 购买信号不可忽视 情景87 借用案例劝服签约 情景88 利用危机促成签单 情景89 营造氛围利于成交 第2节 巧用方法促签单 情景90 直接请求法 情景91 假设促成法 情景92 选择促成法 情景93 利益诱导法 情景94 “是的”逼近法 情景95 激将促成法 情景96 参与成交法 第3节 签单细节多注意 情景97 从容签单客心靓 情景98 保单填完要道贺 情景99 有礼有节来辞别 第8章 利用服务业绩增 第1节 日常维护暖如流 情景100 递送保单 情景101 适时联络 情景102 登门拜访 情景103 接受咨询 情景104 提醒服务 情景105 办理理赔 第2节 超值服务给惊喜 情景106 做好顾问 情景107 巧送礼物 情景108 至诚关怀 情景109 创新服务 第3节 抱怨处理需坦诚 情景110 客户抱怨及时处理 情景111 退保要求先查原因

<<保险销售人员超级口才训练>>

章节摘录

插图：实景再现场景一：王艺是一个两岁宝宝的妈妈，一年前进入保险销售行业。

有一天，她路过一个婴幼儿用品商店，发现店内的生意非常红火，很多准妈妈、准爸爸都在为宝宝添置衣服与用品。

她突然产生了一个想法，在跟店老板沟通好后，她在店里发出了很多邀请信，组织家长们参加一个亲子交流会，相互学习育儿经验。

这个交流会后来办了好几次，反响很不错，参加的家长越来越多。

通过交流会，王艺也提出了保险对于保障宝宝健康、教育的重要性，并举出了自己为宝宝买保险的例子，很多家长在她的介绍和建议下为宝宝买了保险。

偶然的想法，精心准备的交流会，为王艺带来了很多客户。

场景二：李祥平时喜欢通过运动来舒缓保险销售工作带来的压力，周末常去一家健身房，在那里他结识了很多人。

有一次，他在健身房遇到了好久没来运动的陈先生，通过跟他聊天，李祥得知陈先生家11岁的儿子骑车时不小心摔伤了，由于忙着照顾孩子所以没顾得上健身。

李祥出于职业习惯，问了一句：“老陈，你难道没给孩子买保险吗？”

陈先生满脸不解地摇了摇头，李祥抓住机会向他介绍了少儿险，陈先生很感兴趣，邀请李祥去他家详谈，两天后陈先生不仅为孩子买了保险，还在李祥的建议下为自己也买了一份。

场景三：赵刚在公司的一次早会上，听到了汽车销售大王乔·吉拉德看球时必选定好位置，以便分发名片的故事，他很受启发，于是也精心准备了许多名片，名片的正面是公司和他的个人信息，背面只有短短的一句话“如果有一天您不能再陪着所爱的人，您会留下什么？”

这些名片他随身带着，去超市买东西的时候他会放上好几张名片在超市门口的购物车里，去饭馆吃饭时他也会留几张名片在餐桌和收银台上，甚至在每次交水电费和电话费时他都会留下好几张名片...他路过哪里，都会在那里留下名片。

<<保险销售人员超级口才训练>>

编辑推荐

《保险销售人员超级口才训练:保险销售人员与客户的111次沟通实例》：能说，会说，说中客户需求。
能讲，会讲，讲出高效业绩。
正确，错误，对比才知有效。
心到，口到，订单轻松拿到。
情景不同话不同，有效说服业绩增。
沟通技巧通过情景对话巧妙展现。
保险订单通过有效说服轻松获得。
找对客户好推销，电话初访讲技巧，客户拒绝善应对，上门拜访增好感，需求挖掘促成交，异议处理用初招，缔结成交有方法，利用服务业绩增。

<<保险销售人员超级口才训练>>

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>