

<<保险产品营销技巧>>

图书基本信息

书名：<<保险产品营销技巧>>

13位ISBN编号：9787302125211

10位ISBN编号：730212521X

出版时间：2005-3

出版时间：第1版(2006年5月1日)

作者：周伟

页数：264

字数：396000

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>

<<保险产品营销技巧>>

内容概要

要从事保险营销工作，首先必须学习和掌握保险销售技巧。

本书采取新颖的格式化设计，包括章首案例、正文、小结、复习思考题、实践课堂；融国内外先进保险产品营销理念与经过实践检验获得成功的实用销售技巧于一体，力求通过真实鲜活的案例、通俗平实的语言、全面系统地对保险营销和保险开拓及促成技巧等问题进行介绍，将帮助保险营销者迅速提高销售技能与技巧、以实现快速展业。

本书既可作为高职高专保险营销专业的教材，又适用于金融及经济类相关专业的专科和本科教学使用；同时，也可作为保险公司从业人员的培训教材和自学者的参考读物。

<<保险产品营销技巧>>

书籍目录

第一章 保险产品 第一节 保险产品的概念 第二节 保险产品的分类 第三节 保险产品创新的重要性第二章 保险产品营销前的准备工作 第一节 成功营销员的人格特征 第二节 专业形象和基本礼仪 第三节 熟悉营销产品 第四节 制定目标计划 第五节 保险工作规则和时间管理第三章 保户开拓 第一节 保户开拓的方法 第二节 保户开拓的技巧 第三节 拜访准保户的技巧 第四节 开拓高额保单保户的方法 第五节 开拓企业保户的方法第四章 准保户的需求分析 第一节 保险要解决的问题 第二节 收集资料的方法 第三节 准保户的保险需求 第四节 帮助准保户下决心第五章 保险产品建议书的设计与说明 第一节 保险产品建议书的制作要点 第二节 了解保户的生命周期以确定理财规划 第三节 说明的技巧第六章 保险促成 第一节 促成的原则和要领 第二节 促成的方法和技巧 第三节 促成时的注意事项 第四节 避免保户反悔的方法 第五节 促成过程中的禁忌第七章 签订保险合同 第一节 了解保险合同 第二节 保险合同的订立、变更和终止 第三节 保险合同的解释原则和争议处理 第四节 条款举例第八章 售后服务 第一节 售后服务的重要性 第二节 售后服务的原则和功能 第三节 售后服务的方法和技巧第九章 新行销员的行销禁忌 第一节 情绪控制 第二节 不要强迫行销、不要利用谎言 第三节 其他禁忌附录一 应对准保户最常提出的问题附录二 购买讯号与身体语言参考文献

<<保险产品营销技巧>>

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>