

<<保险营销>>

图书基本信息

书名：<<保险营销>>

13位ISBN编号：9787302259626

10位ISBN编号：7302259623

出版时间：2011-8

出版时间：清华大学出版社

作者：王媛媛 主编

页数：127

字数：191000

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>

<<保险营销>>

内容概要

《保险营销》针对中等职业学校学生的特点，通过让学生完成各个销售任务，不断熟悉保险产品的销售流程，掌握保险产品的销售技巧，使学生符合保险产品销售岗位的需求；同时，培养学生可持续发展的能力，提升学生的职业素养和职业道德。

全书共四个单元，具体内容包括：个人代理保险营销、电话保险营销、银行代理保险营销和其他保险营销。

《保险营销》既可作为中等职业学校保险事务及相关专业的首选教材，也可作为保险企业相关工作人员在岗继续教育的培训教材。

<<保险营销>>

书籍目录

- 单元1 个人代理保险营销
 - 项目1 个人代理人身保险
 - 任务1-1 个人代理健康保险
 - 任务1-2 个人代理人寿保险
 - 任务1-3 个人代理意外伤害保险
 - 项目2 个人代理财产保险
 - 任务 个人代理家庭财产保险
- 单元2 电话保险营销
 - 项目3 电话营销财产保险
 - 任务 电话营销车险
 - 项目4 电话营销人身保险
 - 任务 电话营销健康医疗保险
- 单元3 银行代理保险营销
 - 项目5 银行代理投资类保险
 - 任务5-1 代理分红型保险
 - 任务5-2 代理万能型保险
- 单元4 其他保险营销
 - 项目6 网络营销人身保险
 - 任务 网络营销意外伤害保险
 - 项目7 短信营销人身保险
 - 任务 短信营销人寿保险
- 参考文献与网站

<<保险营销>>

编辑推荐

《保险营销》根据中等职业学校的教学特点和培养目标，结合当前金融体制改革的新思路、新举措和发展趋势，针对市场对金融保险岗位用人的实际需求，组织多年从事金融课程教学的中职教师与具有丰富实践经验的保险行业专家共同编写。

编者经过对保险实际工作的考察，从保险行业发展的角度，按照保险营销渠道设置单元，每一单元又是一个完整的工作流程，且包含了一些营销的方法和技巧，以提高读者的阅读兴趣。

同时，读者可以根据自己的工作岗位需要，分模块学习，以尽快适应不同保险销售岗位的工作要求。

<<保险营销>>

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>