

<<万能行销晋阶>>

图书基本信息

书名：<<万能行销晋阶>>

13位ISBN编号：9787501773220

10位ISBN编号：750177322X

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：保险四库全书项目组

页数：275

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>

<<万能行销晋阶>>

内容概要

想在推销的领域中出类拔萃，您需要长期钻研及练习。大量的经验显示，大部分优秀的代理人是靠后天而非天生的。本书是为了帮助一线寿险代理人迅速提升业务及自我管理的技巧，以发挥自己的潜力。本书主要参考美国寿险行销研究协会，它并非是从学术立场讨论有关寿险推销的论文，只是想让第一线的外勤伙伴对专业推销流程与技巧有全盘的认识与遵循。本书适用于：当您刚成为一名人寿保险代理人时；当您为自我改进展业技巧寻求方法时；当您正在组织一套训练方案时；当您晋级寿险业务主管，承担新的管理职务时；当您需要资料供演讲、教育训练等之用时..... 本书重点强调了专业化推销流程中的主顾开拓和转介绍、良质契约、优质服务等等，有助于一线寿险代理人迅速提升业务和自我管理技巧，以发挥自己的潜力。

<<万能行销晋阶>>

作者简介

中国内地第一代实务派寿险培训专家，宇雷增员企业管理咨询顾问有限公司总裁，创新产品说明会咨询有限公司董事长，辽宁大学工商学院客座教授，中国保险学院客座教授，俄罗斯国立雅库特大学客座教授。

宇雷的革命性成果：两大创造：寿险营销精神意愿理论，寿险营销劝说理论；四大系统：高效管理系统，营销团队激活系统，高效增员留存育成系统，创新产品说明会业绩推动系统；四大突破：寿险营销理论革命性突破，寿险营销技术革命性突破，寿险营销运作模式革命性突破，寿险营销培训理论与方法革命性突破。

<<万能行销晋阶>>

书籍目录

一 专业化推销精神的建立1 专业化推销精神的建立1 前言：什么叫专业2 购买行为模式3 寿险推销的专业化步骤4 寿险推销的特点分析5 专业化推销应具备的条件2 推销哲学1 为争取生活条件而推销2 今日的推销3 检视自己的信念4 协助准主顾购买5 推销在经济发展中的角色6 实践自己的推销哲学3 计划与活动1 有组织的工作计划什么是周密的工作计划代理人组织计划表2 基于金钱需要的计划预算与有计划的支出活动目标表其他注意事项3 建立活动习惯的计划您每天的工作时间表活动计划的一个实例每周基本的工作目标4 有计划的签单有系统的主顾开拓方法开拓主顾的工具一个开拓主顾的典型范例5 保持完整的工作记录保持工作记录的好处每天的活动记录收入记录6 合理安排各项对外活动同业内的活动寿险业界以外的活动7 自我启发的计划书籍刊物研究二 提升业务能力之准客户开拓1 准客户开拓方法1 准客户群建立立法建立准客户群的意义寻找准客户群的方法请求介绍准客户的话术应注意的问题建立准客户群的示范话术2 信函的使用随机邮寄的信函有针对性的信函3 咨询与市场调查4 老客户的开发5 社交法6 影响力中心7 公共情报资料2 了解准客户1 前言2 人性3 动机4 价值观5 四种基本需求6 混合需要7 找出动机8 再次检视准客户3 说服客户的最佳方式1 善意的劝说2 使人相信3 暗示的效力4 推销说明5 事前准备6 吸引并保持注意力7 克服早期的障碍（暖场 / 破冰）8 建立交情9 提供客观资料10 强调基本需要11 引述销售实例12 克服成交的障碍13 促成（成交凌驾一切）14 详细规划推销说明默记式推销说明大纲式推销说明15 声音、语法及肢体语言4 准客户名单的搜集构想1：搬家公司的信息渠道构想2：开拓小企业主的十一项建议构想3：开拓新兴行业的市场构想4：以信函开拓客户的十五个方法构想5：制作档案资料构想6：每年检视客户保单有助于增加业绩构想7：客户开拓的二十一天构想8：获得推荐信函的十个步骤构想9：自己观察的客户开拓构想10：一周的客户开拓计划构想11：告示板系统构想12：增加获得良好推荐函的五个方法构想13：发展影响力中心构想14：社团行销法构想15：利用商展会场开拓客户构想16：期约面谈构想17：向既有客户推销的六个理由构想18：持有源源不断的准客户构想19：提高名片的效用构想20：开拓客户的七项建议构想21：夏天的开拓对象构想22：直接开拓法的八项原则构想23：两封开拓信函构想24：克服畏见准客户心态的九点建议5 笑傲江湖之准主顾开拓36招华山剑法之一 穿针引线华山剑法之二 投石问路华山剑法之三 乘胜追击华山剑法之四 回头是岸华山剑法之五 声东击西华山剑法之六 广结善缘华山剑法之七 双赢华山剑法之八 趁热打铁华山剑法之九 窝边草华山剑法之十 亡羊补牢华山剑法之十一 人之初华山剑法之十二 希望的田野华山剑法之十三 两小无猜华山剑法之十四 富人在线华山剑法之十五 鸳梦重温华山剑法之十六 借鸡生蛋华山剑法之十七 礼尚往来华山剑法之十八 影子部队华山剑法之十九 有心栽花华山剑法之二十 学会等待华山剑法之二十一 朋友的心华山剑法之二十二 穿小鞋华山剑法之二十三 覆巢无完卵华山剑法之二十四 老树发新芽华山剑法之二十五 先下手为强华山剑法之二十六 附加值华山剑法之二十七 投桃报李独孤九剑之一 E网打尽独孤九剑之二 八爪鱼独孤九剑之三 四两拨千斤独孤九剑之四 妆扮生命独孤九剑之五 一箭双雕独孤九剑之六 标新立异独孤九剑之七 阳光工程独孤九剑之八 社区工作室独孤九剑之九 健康大餐三 提升业务能力之转介绍1 获得推荐的技巧1 获得推荐的策略投入角色设定高标准绝对诚信喜爱您的客户让您的客户主动替您介绍想象自己是独立创业者斗志昂扬保持推荐信函的源源不断保持正确的记录习惯认养孤儿保单2 要求推荐函3 要求推荐名单的时机没有任何准客户购买时在准客户购买产品之后递交保单或售后服务之后在每个售后跟踪的接触之后4 如何要求推荐名单5 保持推荐名单源源不绝的12个方法2 获得推荐的心理学1 问题与诊断2 令人分心的业务活动3 心理的障碍4 责难与负疚感5 损失6 代理人应该得到推荐名单7 技巧欠佳8 缺乏明确目标9 对策10 不要向客户要求11 个人目标3 转介绍话术范例1 转介绍话术范例缘故法接触话术朋友接触话术介绍法话术陪同介绍接触话术电话介绍接触话术信函及名片介绍接触话术宜觅对该准保户有影响力的人为介绍人关心健康话术关心家庭话术关心事业话术收集准客户名单话术2 客户转介绍模范话术演练案例随堂讲义4 推荐名单与行销 / 1 消费2 过程3 工具理想客户特征4 如何要求推荐说明您的两个目标要求回馈（最好做好笔记）概述客户提供的资料并向他致谢要求客户推荐5 目标市场行销的乐趣5 14个获得推荐名单的构想构想1：“现在我获得五个推荐名单了……”构想2：开拓推荐名单的来源 - - 林先生的方法构想3：突出自我 - - 得到推荐构想4：以

<<万能行销晋阶>>

推荐名单来开拓客户 - - 一位代理人的观点构想5：让要求推荐名单成为一种习惯构想6：要求推荐名单的面谈构想7：要求推荐名单的艺术构想8：建立成功的人际网络构想9：早餐时间的研讨会构想10：成为专业的代理人构想11：要求推荐名单的方法构想12：以小组方式来获得推荐名单构想13：以推荐名单来接触准客户构想14：唐先生要求推荐名单的方法四 提升业务能力之良质契约1 良质契约选择的重要性1 什么是良质契约2 良质契约选择的重要性可以维持良好的持续率可以保证合理的死亡率可以降低管理及维持费用3 导致不良契约的原因公司方面代理人方面4 危险选择的要素和过程影响危险选择的要素危险选择的过程2 良质契约的客户1 开拓2 收入因素3 职业因素4 年龄因素5 保险经验因素3 良质契约的推销方法1 需求推销法2 缴交保费的方式3 保额的大小4 保险的险种5 推销过程与继续4 良质契约的保单递交1 递交保单对良质契约的重要性2 递交保单时的面谈5 良质契约的售后服务1 与保户保持联系2 孤儿保户：良质契约的另一个来源6 品质 = 专业五 提升业务能力之优质服务1 优质服务的重要性1 提供优质服务的重要性消费者购买行为的心理活动过程保户、代理人及公司三方面看售后服务2 如何提供优质服务提供优质服务的基础优质服务的内涵售后服务的形式3 疏忽售后服务的原因探讨疏忽售后服务的原因2 保户的需求1 保户对公司的需求购买资讯购买保单后的资讯个人的协助2 购买保单后的需求可找到人协助效率手续简便3 保户对代理人的需求保持接触例行检视协助保户向公司争取应有权益未预期的服务3 周全的服务计划1 一般性的服务阶段一：规划服务内容阶段二：保持接触阶段三：每年拜访保户2 特定对象的服务服务孤儿保户服务受益人4 从服务中创造业绩1 需要加保的时机2 加保话术生育结婚购买房子财产转移合资晋升3 结论后记附录 中华保险图书核武器库

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>