

<<产品说明会工程>>

图书基本信息

书名：<<产品说明会工程>>

13位ISBN编号：9787501773237

10位ISBN编号：7501773238

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：宇雷

页数：296

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>

## <<产品说明会工程>>

### 内容概要

中华寿险四库全书系列之一，本套丛书根据保险业人士的需求，将在寿险业表现卓越的有识之士集中起来，将他们的真知灼见及丰富经验形成文字奉献给读者朋友们。

本书分为两个部分，介绍了产品说明会的内容以及整个流程，同时，创造性地把产品说明会和产品说明会之后的实践——保险代理人如何向客户进行保险理财说明——结合了起来。

本书分为两个部分：产品说明会，保险理财关键对话。

创造性地把保险代理人在产品说明会上学习到的理论与其为客户进行的理财服务实践结合了起来。

前半部分介绍了产品说明会的内容、流程以及注意事项，后半部分研究了专业化推销流程的各个环节，由系统的话术构成，环环相扣，令新人大开眼界。

## <<产品说明会工程>>

### 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。

## &lt;&lt;产品说明会工程&gt;&gt;

## 书籍目录

第一部分 产品说明会前言 /3事前规划与关键工作 /4事前规划与启动 /4事前训练与追踪 /6事前会务准备工作 /12会场选择、布置 /16基本流程与操作要点 /19事后操作要点 /21说明会后续追踪——电话追踪 /21说明会后续追踪——利用确认函促成交费 /22说明会后续追踪——利用回访函做持续追踪 /23说明会后续追踪——利用沟通函推保单存折 /24使用工具汇总 /25产品说明会使用工具清单 /25

第二部分 保险理财关键对话前言：为什么选择保险 /29主顾开拓 /43阅读要领 /43一、客户在哪里 /43二、缘故法接触话术（范例） /44三、介绍法话术（范例） /45四、收集准主顾名单话术（范例） /45五、信函开发 /46六、陌生拜访 /50主顾开拓通关演练 /54电话约访 /55阅读要领 /55一、电话在寿险销售中的功能 /55二、电话约访的事前准备步骤 /57三、电话约访接触要领 /57四、电话约访的拒绝处理 /58电话约访通关演练 /62接触面谈（一） /64一、赞美的艺术 /64二、客户资料汇集 /70三、购买点分析 /72四、展示资料 /73五、资料搜集话术 /75接触面谈（一）通关演练 /79接触面谈（二） /80接触面谈（二）通关演练 /86开门话术（一） /87防癌开门话术通关演练 /92通关要点 /92建议书说明（一） /94癌症终身保险通关演练 /97过关重点 /97开门话术（二） /98子女教育年金话术通关演练 /104通关要点 /104建议书说明（二） /105子女教育寿险通关演练 /108开门话术（三） /109三代同堂话术通关演练 /112建议书说明（三） /113养老保险通关演练 /115过关重点 /115开门话术（四） /116单身开门话术通关演练 /120通关要点 /120建议书说明（四） /121终身寿险通关演练 /123过关重点 /123拒绝处理（一） /124一、生活负担太重，房屋贷款、投资基金……需要支付 /124二、我已经有很多保险了 /125三、我没有时间谈保险，改天吧 /126四、我已经有团体医疗保险 /127五、我有钱，不用买保险 /128拒绝处理（一）通关自测——建议书说明前的拒绝处理 /130拒绝处理（二） /131一、保费这么贵，我目前没有能力购买 /131二、把建议书留下，我研究研究再说好了 /133三、我和别家公司产品比较后再决定 /135四、您的保险计划很好，但是我决定跟我的亲戚朋友买 /136拒绝处理（二）通关自测——建议书说明时的拒绝处理 /137拒绝处理（三） /138一、我要回去跟太太商量 /138二、体检真麻烦 /139三、保费这么贵 /140四、让我考虑 /141拒绝处理（三）通关自测——促成时的拒绝处理 /143促成要领（一） /144一、促成的原则 /144二、促成的方法 /145三、促成的技巧 /145促成要领（一）通关自测 /153过关重点 /153促成要领（二） /155三、促成的技巧（续） /155四、促成时的应用问句 /159五、促成时机的实用问句 /160促成要领（二）通关自测 /161过关重点 /161寿险，我相信了 /162一、人寿保险是生命价值的保障 /162二、人寿保险是家庭保障 /163三、人寿保险是积蓄的得力助手 /164四、人寿保险是相宜的条件 /166五、人寿保险是创业守成之道 /171六、人寿保险是一种投资 /174七、人寿保险是一项无比的财富 /185八、人寿保险是完善的理财计划 /188九、人寿保险是企业财务的一项策略 /193十、人寿保险是生活之道 /195

保险理财说明宝典 /203 “保险理财”快速入门十步法 /203 导 入 /205一、寻找切入点 /205二、建立客户理财危机感 /206三、引发客户思考 /208四、小结 /209接 近 /210一、客户理财难点 /210二、理财的关键 /211分 析 /212一、基本共识 /212二、理财选择 /213三、理财匹配 /220四、理财规划 /234点 睛 /236一、险种介绍 /236二、公司介绍 /238三、公司的资金运用 /238四、我的承诺 /242五、您的选择 /244

保险理财知识宝典 /246一、银行储蓄 /246二、债券 /248三、股票 /253四、证券投资基金 /259五、人寿保险 /266六、期货买卖 /268七、个人外汇买卖 /269八、房地产投资 /270九、实物投资 /270十、各种投资简单工具的比较 /271十一、协议存款 /271十二、交易方式 /272十三、同业拆借 /273专题篇 /274国有股减持 /274大白鲨——银广夏 /275鱼塘里的奇迹——蓝田股份 /277亿安神话 /278产品篇 /280一、基本知识 /280二、红利事项 /282三、同业产品知识 /290后记 /293附录 中华保险图书核武器库 /295

## <<产品说明会工程>>

### 章节摘录

(二)不需要、不考虑、没兴趣 没关系,您是黄先生的好朋友,在您还没有了解产品以前,我不敢要求 您有兴趣。  
我们只是要您参考一下,没有要求您马上买的意思。  
再说您听一听也多一个常识,我多讲一次也多一些本事。  
希望能有幸在明天下午两点 和您见面。

(三)没钱 董先生,您太客气了。  
您是黄先生的好朋友,有好的东西,当然要让您 知道喽!我们只是要您参考一下,没有要求您马上购买的意思,您可以放心。  
明天下午两点我过去拜访您。

(四)我很忙,没时间 我知道,黄先生告诉我您事业做得很成功,当然很忙。  
所以叮嘱我事先 打电话跟您预约时间。  
是这样的,我本身受过专业训练,只要花20分钟,您 就可以了解整个计划的内容。  
如果董先生今天很忙的话,我明天上午十点过 来拜访您。

(五)把资料寄给我(I) 董先生,我也很想那样做。  
但是在我心中的这个构想只有在真正了解您 的个人需求之后,才能发挥它的用途。  
而这也是为什么我想私下跟您当面来 谈一谈的原因。  
不知道您是明天上午十点还是下午两点比较方便? P59

<<产品说明会工程>>

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>