

<<事业说明会工程>>

图书基本信息

书名：<<事业说明会工程>>

13位ISBN编号：9787501773244

10位ISBN编号：7501773246

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济

作者：保险四库全书项目组

页数：222

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>

<<事业说明会工程>>

内容概要

从增员战斗营经典话术发展到理财导向的事业说明会，这个并不复杂的进程在中国大陆寿险业，同样经历了漫长的10年时间。

从发展趋势上来看，这个过程还没有结束。

本书在一定程度上，回应了在转型过程中进退两难、徘徊彷徨的经理人的内在需求。

因为《事业说明会》整合了整个保险公司的资源，也可以充分减压个别行业先行者在专业层面的滞后状态。

本书由两部分组成，包括事业说明会合增员辅导关键对话。

创造性地把如何开好事业说明会于会后业务主任如何真正做好增员工作结合了起来。

<<事业说明会工程>>

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。

<<事业说明会工程>>

书籍目录

第一部分 事业说明会1 编写说明2 概述一、举办说明会的四个基本步骤二、操作概述3 事业说明会各阶段操作说明一、会前策划阶段二、会前筹备阶段三、举办说明会阶段四、会后总结阶段4 辅助工具模板（工作分工表）一、使用说明二、《工作分工表》分类清单模板1：策划阶段辅助工具模板2：筹备阶段工作表模板3：说明会举办阶段工作表把握机遇 赢向未来（说明会致辞举例）成功举办创业说明会的关键因素关键因素之一：对成功人士分享相关事项的把握关键因素之二：对主持人有关事项的把握关键因素之三：对整个创业说明会时间的把握关键因素之四：对推荐人相关事项的把握关键因素之五：对应急措施的把握创业说明会主持人串词与主讲人演讲词举例第二部分 增员辅导关键对话1 介绍话术一、要求“影响力中心”推介的说明重点二、介绍话术范例三、信函开发介绍话术通关演练2 电话约访一、电话约访增员比直接写信或亲自接触要来得……二、电话约访包含下列要项三、电话约访的拒绝处理四、电话约访的拒绝处理范例五、成功的电话约访要诀六、电话约访范例电话约访通关演练3 初次面谈一、初次面谈的目标二、情报搜集（K. A. S. H. T. M. I. D）三、引起对方兴趣的三个建议四、十个增员开门话术五、初次见面导入话术范例初次面谈通关演练4 导入测验一、导入适性测验时说明的重点二、导入适性测验的话术范例适性测验表（一）适性测验表（二）适性测验表（三）导入测验通关演练5 测验分析适性测验分析话术范例测验分析通关演练6 寿险前途一、现代人为何要买保险二、现代人有什么需要担忧的三、寿险前途话术范例寿险前途通关演练7 主顾开拓一、客户在哪里二、人际关系八卦图三、打动人心的话术四、主顾开拓话术范例主顾开拓通关演练8 推销架构一、销售循环图二、销售架构范例三、广阔的前景推销架构通关演练附录 麻雀变凤凰9 教育训练一、新人八部曲二、训练流程（PESOS）三、训练方法四、介绍训练体系话术范例教育训练通关演练10 业务制度业务制度与福利待遇11 行业比较行业比较通关演练12 拒绝处理（一）一、没底薪，没有固定薪，没有保证薪二、没信心三、家人反对，亲友反对，配偶反对四、没兴趣五、保险不好做六、压力很大，受不了七、业绩、收入不稳定八、前途、市场、收入不确定性九、对中国大陆的保险制度没信心13 拒绝处理（二）十、不想转业十一、保险公司都一样十二、身段拉不下来十三、工作时间很长十四、失败的例子很多十五、没经验、没口才十六、有亲戚朋友在做保险14 拒绝处理（三）十七、现在的基础不愿放弃十八、对旧客户难交代十九、原来所属的人员不会跟着跳槽二十、人情因素不好意思跳槽二十一、增员同业信心不足二十二、在旧公司刚晋升二十三、原主管能力很强后记附录 中华保险图书核武器库

<<事业说明会工程>>

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>