

<<营销服务部标杆管理（上下册）>>

图书基本信息

书名：<<营销服务部标杆管理（上下册）>>

13位ISBN编号：9787501773312

10位ISBN编号：7501773319

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：419

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>

<<营销服务部标杆管理（上下册）>>

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。

本书分为上下册，七大章节、10多种国际通行的管理工具，跨行业的绩效考核，岗位说明书，项目管理，最终使得这个作品成为“寿险四库全书”的集大成者。

本书分为7个大的章节，介绍了国际通行的各种管理工具以及管理方法，包括跨行业的绩效考核、岗位说明书、项目管理等。

这是中国寿险界目前最独特、完备、实战、强大的营业区经营管理手册。

## 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;营销服务部标杆管理(上下册)&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 营业区的职责与工作内容营业区的职责与工作内容课程结束后我要采取的行动阅读增广(一)：岗位职责说明书为何经理需要一份工作说明书经理的技巧评估领导与人际关系组织与计划增员与选才业务员训练与发展销售与服务的知识个人发展行政管理功能Lee Kwok经理的技巧评估举例领导与人际关系组织与计划增员与选才业务员训练与发展销售与服务的知识个人发展行政管理功能发展计划发展计划：Lee Kwok举例第二篇 经营指标建立经营指标建立课程结束后我要采取的行动阅读增广(二)：营销服务部销售活动管理活动管理是一切营销管理过程最基本的管理活动管理概述活动内容活动管理影响营销管理中无处不在的活动管理思想日本第一生命的寿险营销管理销售活动管理的重要性销售活动管理系统业务员活动目标表(样本)销售活动对象分类及活动目的的活动量管理系统实务操作评估：销售活动管理工作计划表评估：销售活动评估表修正教育累计有效的准主顾量是销售活动管理成功的基础活动管理工具使用的意义活动管理层级追踪各层级人员工作要求各层级营销活动管理工具摘要——年——月绩效协议书业务代表拜访记录一天30分检查表准主顾卡(样本)月报表：业务主任关键业绩指标目标设定表月报表：业务主任关键业绩指标目标设定表(样本1)月报表：业务主任关键业绩指标目标设定表(样本2)周报表：营业组每周活动情况检讨表(样本)辅导日志周报表：业务主任每周工作时间计划及记录表(样本)季工具：对业务主任销售管理技巧/意愿矩阵分析框架季工具：对业务主任销售管理技巧/意愿矩阵分析框架(样本)季工具：对业务主任技能评估表(样本)季工具：对业务主任激励/辅导行动计划表(样本)月报表：营业部经理关键业绩指标目标设定表月报表：营业部经理关键业绩指标目标设定表(样本)营业部业务改善措施计划月报表：营业部经理上月业务改善措施进展检讨(样本)月报表：营业部经理业务改善措施进展检讨表(样本)月报表：早会计划表(样本)营业部月产能分类报表营业部周检讨会纪要营销活动管理中营业区会议种类周检讨会流程第三篇 行销企划与新商品推广行销企划与新商品推广课程结束后我要采取的行动阅读增广(三)：市场开拓市场开拓课程目标分析业务员的业务状况确认市场步骤市场资讯的来源市场资讯检查表市场开拓练习(样本)市场开拓优、劣势分析结合工作行为及绩效标准的销售计划(范例)第四篇 营销服务部工作计划营销服务部工作计划营销服务部20××年度计划书上一年度——营业区业务同仁诊断表上一年度——营业区内部强、弱势分析表上一年度——营业区外部机会、威胁分析表20××年——营业区各职级季平均保费目标20××年——营业区各职级季平均人力目标20××年——营业区各月保费目标20××年——营业区新聘人力目标20××年——营业区工作计划表20××年——营业区各季追踪指标及工作计划课程结束后我要采取的行动阅读增广(四)：产生具体改善的行动计划行动计划(作业)业务目标项目活动需要的资源——第A部分(实质的)需要的资源——第B部分(人力)障碍项目时间表行动计划(样本)业务目标项目活动需要的资源——第A部分(实质的)需要的资源——第B部分(人力)障碍项目时间表第五篇 训练需求与规划训练需求与规划课程结束后我要采取的行动阅读增广(五)：外勤单位的访谈和辅导让外勤单位访谈有效益外勤访谈准备检查清单外勤访谈讨论记录目标设定工作表营业区访谈指南观察指南：营业区会议观察指南：与被增员者初次面谈观察指南：增员面谈观察指南：工作说明训练理念及活动问卷训练课程观察训练活动训练实务的评价访谈报告第六篇 激励策略与活动营业区激励策略与活动课程结束后我要采取的行动阅读增广(六)：利润模式成本效益分析成本—效益案例时间陷阱检查表高留存率的经营提高留存率的经营底线基础：专业经理对营业区的获利指南改善营业部的留存率协助您的业务员设定目标活动时间记录活动时间记录(说明)第七篇 变革与团队发展转变的挑战三种转变类型转变中的营销服务部经理角色阅读增广(七)：明确营业部经理工作职责明确营业部经理工作职责课程目标一位杰出的营业部经理的主要管理工作内容营业部经理管理工作的重要程度明确业务员工作职责为何业务员需要有工作说明书寿险业务员的工作内容业务员承诺书营业部经理承诺书储备主管甄选的原则营业部经理的工作任务方针营业部经理工作内容详细说明营业部经理的工作行为方针营业部经理工作行为详细说明营业部经理管理工作需达成的绩效预测储备部经理经营成功几率的管理综观主管甄选问卷表(样本)主管选择面谈指南如何进行主管选择面谈如何使用主管选择面谈指南如何进行整体评估整体评估潜在的弱点与优点需要汇集的额外资讯储备部经理的发展与培育成功的公式储备部经理培育计划PESOS表(样本)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>