

<<寿险销售业务精解>>

图书基本信息

书名：<<寿险销售业务精解>>

13位ISBN编号：9787501797158

10位ISBN编号：7501797153

出版时间：2010-1

出版时间：中国经济出版社

作者：李胜芳 编

页数：211

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>

<<寿险销售业务精解>>

前言

“好干的工作不好找，好找的工作不好干。

”如果你以一个欲加入寿险营销者的身份，去询问一位正在招聘的业务员，那么肯定你能得到这样的回答：“你肯定适合干保险，你放心，我们公司有新人培训，我还会带着你跑保险，没问题，你一定能胜任，我相信你！”

”如果你具有健全的智力、健康的身体、一般的文化程度、普通的沟通能力，那么你完全可能成为优秀业务员，换言之，你能靠卖保险吃饭，而且可能是吃好饭。

但是，你从入行到成为优秀业务员的时间，究竟有多长？

三个月？

半年？

一年？

三年？

十年？

..... 在此期间，如果你死吊在保险一棵树上的话，你会不会饿死？

当你决定走一条道路的时候，你就选择了一种生活方式，在踏上征程之前，你不但应该看到辉煌的目标，也应该看到前进路上的艰难困苦，酸甜苦辣。

寿险业务员职业，可以用两高两低来概括其职业特点。

两高，是指寿险业务员淘汰率高，劳动强度高。

两低，是指寿险业务员社会地位低，劳动保障低。

1.淘汰率高。

你无法想象，保险公司究竟需要多少名业务员，其招聘的时间可说是每一年、每一季、每一天，任何时候都需要人。

除了保险公司，你很难想象还有哪家公司的营销部几乎就是培训部，为何如此？

很简单的一条解释就是：一是人们不愿干保险，招聘人困难；二是这项工作难度大，很多人不能在这个行业生存，只得挟着皮包走开。

这个行业一般淘汰率高达90%以上，理当荣获淘汰率第一名。

<<寿险销售业务精解>>

内容概要

本书主要内容为：第一章 寿险业务员基本知识；第二章 保险代理基本知识；第三章 寿险客户开拓；第四章 接近客户；第五章 化解客户拒绝；第六章 促成客户签单；第七章 保险售后服务。

<<寿险销售业务精解>>

书籍目录

- 第一章 寿险业务员基本知识 第一节 寿险业务员的态度和观念 一、寿险业务员的态度 二、寿险业务员的观念 三、寿险业务员的品格 第二节 寿险业务员的业务知识和能力 一、寿险业务员的知识结构 二、寿险业务员的基本能力 三、寿险业务员的自我管理能力 四、寿险业务员的推销基本功 第三节 寿险业务员的社交礼仪与语言艺术 一、寿险业务员的社交礼仪 二、寿险业务员的语言艺术 三、寿险业务员的人格魅力与气质风度 第四节 保险从业人员行为准则和工作职责 一、寿险业务员的行为准则 二、其他保险从业人员的工作职责
- 第二章 保险代理基本知识 第一节 保险代理一般知识 一、保险代理的概念、特征 二、保险合同 三、保险代理业务程序和内容 第二节 保险代理人职业定位 一、保险代理人概念 二、保险代理人和保险经纪人的区别 三、保险代理人的权利、义务报酬及法律责任 四、保险代理人的资格和执业规则 第三节 保险推销业务 一、保险推销业务准则 二、保险推销的特殊性 三、保险推销的一般方式 四、重视客户的素质 五、向美国同行学习
- 第三章 寿险客户开拓 第一节 寻找客户 一、开拓客户的重要性 二、寻找客户的途径 三、寻找客户的一般原则 四、寻找客户常用方法 第二节 客户的选择与开拓 一、客户资格的审查 二、建立潜在投保者卡 三、开拓客户的基本方法 四、创造和提升保险产品的附加价值 五、顾问式推销 六、客户开拓实例 第三节 大客户的开拓 一、高额保单卖给谁 二、打开大客户的钱袋 三、开拓大客户的技巧
- 第四章 接近客户 第一节 接近客户的准备 一、心理准备 二、物质准备 三、必要的推销工具 四、出访前的准备 第二节 整理客户资料 一、建立客户卡 二、建立系统的客户档案 第三节 制订拜访客户计划 一、拜访计划的要素 二、拜访计划的内容 三、慎选访问的时间 四、选择优先拜访对象 第四节 与客户接触 一、自我介绍 二、握手与寒暄 三、收集资料,培养感情 四、激发客户的保险购买欲 五、进行保险种说明 第五节 保险营销洽谈 一、初步洽谈的常用方法 二、洽谈要有的放矢 三、营造良好的洽谈气氛 四、洽谈中要随机应变 五、洽谈中的语言技巧
- 第五章 化解客户拒绝 第一节 洞悉拒绝的缘由 一、客户拒绝的表现 二、客户拒绝的种类 三、客户拒绝的原因 四、分辨拒绝的真假 五、客户拒绝的常见理由 第二节 处理客户拒绝 一、处理拒绝的一般原则 二、处理拒绝的常用方法 三、灵活运用对话术 四、处理拒绝的措施 第三节 处理客户异议 一、正确认识客户异议 二、客户异议的类型 三、处理客户异议的态度 四、处理客户异议的基本步骤 五、处理客户异议的方法 第四节 预防客户拒绝 一、合理组织保险宣传内容 二、灵活实施保险宣传 第五节 化解客户拒绝 一、化解拒绝的高招 二、让客户说“是”的策略 三、让客户说“是”的技巧 四、回应拒绝的技巧
- 第六章 促成客户签单 第一节 促成签单相关知识 一、促成签单的基本原则 二、促成签单对寿险业务员的要求 三、促成签单的方法 第二节 顺利促成客户签单 一、达成交易的条件 二、判断客户的购买点 三、保险产品说明 四、促成签单 五、成交辞别 六、有效的成交方法 第三节 促成签单技巧 一、多次促成技巧 二、辞别客户技巧 三、不同类型客户促成技巧 四、促成签单细节 五、促成签单案例 第四节 保险签单相关问题 一、不成交时应该注意什么 二、何时才算真正促成 三、促成时应注意哪些事项 四、如何避免客户反悔
- 第七章 保险售后服务 第一节 理赔是售后服务的核心 一、理赔服务 二、其他售后服务 三、做好售后服务的理由 第二节 保险售后服务的内容和类型 一、保险售后服务的内容 二、保险售后服务的类型 第三节 保险售后服务的方法 一、定期服务的方法 二、不定期服务的方法 三、及时服务客户 四、解决抱怨要有耐心与技巧 第四节 保险售后服务的延续 一、培养固定的客户群 二、保持固定的客户群 三、拓新单与续旧单

<<寿险销售业务精解>>

章节摘录

第一章 寿险业务员基本知识 第一节 寿险业务员的态度和观念 保险代理与一般产品销售
在内容、形式上有很大不同。

因此，作为代理活动的主体，寿险业务员除了应该具备一般业务员的共同态度和观念外，还应该具备一些特殊态度和观念。

一、寿险业务员的态度 成功是每个人都在争取和渴望的奋斗目标，但能否最终达到这个目标，良好的心态是一个关键的因素。

一名寿险业务员一定要充满信心，知难而进，热情诚恳，富于创新，具有积极的心态。

具体体现在以下几个方面：（一）对保险满腔热情 作为一名寿险业务员必须奉行这样一个信条：“我们代理的保险是一份爱心保险产品，所做的是为人类谱写爱的篇章，推动的是人类的事业，在事业上有时会遇到挫折，但相信自己的服务是最好的，一定能够取得成功。”

在国内外，有很多保险公司，每天都有早训。

早训的目的就是为了培养员工工作的敬业精神，调适好工作的心理。

事实上，大多数的业务员也都做到了奋发向上。

一个优秀代理的业务员，必须热情洋溢，对自己的保险产品充满希望。

缺乏热忱，必定做所有的工作都不会持续太久。

对于客户而言，他们可以感受到业务员的热忱。

业务员越是热忱，越是投入，就越能说服客户投保。

只要我们能以热忱感动客户，引起他们的热情，就很容易让他签下投保书。

他们必须在对你的保险产品感到满意，对你这个人有好感时，才会向你购买保险，把保险费放心地交到你的手上。

这种热忱的精神，是发自于内心的，它能够使最艰难的事情迎刃而解，也能够让你努力不懈地工作。

你在哪里，就把热忱带到哪里。

它会带给你神奇的力量，让你成为一名优秀的业务员。

业务员以满腔的热情，非常礼貌地对客户介绍，可客户不买账，并且不理解，还大骂寿险业务员。

转眼就拿走了一半！

你们业务员呀，都是来骗钱的！

”这样的行为肯定会伤害寿险业务员的。

在业务员进行保险展业的时候，像上面这样的客户，可能每天都要碰到好几个。

有的客户的言辞甚至更激烈。

这种认为“寿险业务员赚的就是我们客户的钱，保费就被他们骗走了”的思想在客户中是普遍存在的，有时寿险业务员虽然反反复复苦口婆心地跟客户解释，结果还不是一样——费力不讨好。

成功不是放在嘴巴上说说就行，想要追求成功，就必须有正确的态度以及一个明确的目标，且目标是可达到的。

一般情况下，目标一旦确立，就不再随意改变，要坚定、努力地朝目标一步一步迈进，绝不能半途而废。

日本推销之神原一平讲解过关于保险推销成败的经验，他说：“保险推销成败的关键是什么呢？一般人都认为推销的技巧与策略是决定成败的关键，其实错了。

当然推销成败的关键固然与推销技巧有关，但却不是完全由技巧决定的，技巧固然重要，但运用推销技巧成败的得失取决于一个人的态度。

换言之，同样的技巧在态度不同的情形中所产生的功效是不同的。

”从上述原一平的经验中我们可以得出，决定保险成败的因素是业务员的态度，即抱着何种态度去运用各种推销技巧。

寿险业务员对保险的态度有以下五种： 1.对自己的态度； 2.对推销保险的态度； 3.对

<<寿险销售业务精解>>

挫折的态度； 4.对客户的态度； 5.对保险产品的态度。

27岁时，原一平进入日本明浩保险公司当寿险业务员，开始了他的保险推销生涯。

在此之前，他是令人讨厌的，小太保，无法在乡下待下去而来到东京谋生。

当时，他失去了生活来源，穷得连中餐也吃不上，晚上露宿公园。

有一天，原一平向老和尚推销保险。

原一平详细地说明之后，老和尚十分平静地说：“听完你的介绍之后，丝毫引不起我投保的意愿。”

老和尚接着又说：“人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，将来就没有什么前途可言了。”

老和尚又说：“年轻人，先努力改造你自己吧！”

<<寿险销售业务精解>>

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>