

<<保险营销学>>

图书基本信息

书名：<<保险营销学>>

13位ISBN编号：9787504928993

10位ISBN编号：7504928992

出版时间：2003-1

出版时间：中国金融

作者：本社

页数：301

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>

<<保险营销学>>

内容概要

本书完整地介绍了保险营销学的学科体系。在介绍保险营销的主客体及对象等相关知识的基础上，循着先理论后实务、先宏观后微观的脉络，介绍了保险营销管理程序及营销规划，从宏观和微观两个方面分析了保险营销的环境及策略，阐述了保险需求和购买者行为、保险竞争优势与保险企业的战略选择、保险营销信息管理系统与保险营销调研、保险营销预测与决策、保险市场细分及目标市场选择等，最后从实战演练的角度出发介绍了保险企业的七大营销策略，实现了适度理论性和丰富实践性的良好结合。

<<保险营销学>>

作者简介

刘子操，男，1952年出生。

东北财经大学金融学院教授，中国保险学会理事。

1982年毕业于辽宁财经学院，并留校任教，先讲授计划经济学课程，后从事保险教学与研究工作。

先后出版保险专著2部，主编保险教材3部，公开发表学术论文30多篇。

郭颂平，女，1953年出生。

现任广州金融高等专科学校副校长、校教学委员会副主任、校学术委员会副主任、中国保险学会会员、英国特许保险学会高级会员、广东保险学会常务理事、广东经济学会常务理事。

主讲“保险法”、“保险学概论”、“海商法与海上保险”、“财产保险”、“保险经营管理”等课程。

至今已出版教材、著作30余部，其中代表作有：《企业风险管理与保险》、《海上保险学》《保险营销学》、《跨世纪的中国金融业》、《保险公估理论与实务》、《金融研究》、《保险研究》、《华南金融研究》等刊物一发表论著80余篇。

主持完成中国人民银行总行课题“我国保险代理人发展模式研究”、“建立中国特色的再保险市场机制研究”，参与国家教育部课题“金融系列课程主要教学内容改革研究与实践”，目前正主持教育部重点研究项目“新世纪高职高专教育经济管理课程教学内容体系改革、建设的研究与实践”。

1990年赴英国伦敦保险学院及劳合社学习，通过英国特许保险学会课程考试，获FCII资格和英国特许保险人（Chartered Insurer）资格。

<<保险营销学>>

书籍目录

第一章 保险营销概述第一节 保险营销内涵? 一、 保险营销概念? 二、 保险经营观念?第二节 保险营销主体——保险公司和保险中介? 一、 保险公司? 二、 保险中介机构?第三节 保险营销客体——保险产品? 一、 保险商品的特性? 二、 保险产品简介?第四节 保险营销对象——顾客? 一、 顾客让渡价值与顾客满意? 二、 吸引与保持顾客第二章 保险营销管理程序与营销规划第一节 保险营销管理程序? 一、 保险营销管理程序的含义? 二、 保险营销管理程序?第二节 保险营销计划的性质和内容? 一、 保险营销计划纲要? 二、 市场营销状况? 三、 机会与问题分析? 四、 营销目标? 五、 营销策略? 六、 行动方案? 七、 预算? 八、 控制第三节 保险营销有效分配资源理论? 一、 利润方程式? 二、 销售方程式? 三、 利润最优化计划工作? 四、 利润最优化第三章 保险营销环境分析第一节 保险营销管理程序? 一、 保险营销管理程序的含义? 二、 保险营销管理程序?第二节 保险营销计划的性质和内容? 一、 保险营销计划纲要? 二、 市场营销状况? 三、 机会与问题分析? 四、 营销目标? 五、 营销策略? 六、 行动方案? 七、 预算? 八、 控制?第三节 保险营销有效分配资源理论? 一、 利润方程式? 二、 销售方程式? 三、 利润最优化计划工作? 四、 利润最优化第四章 保险需求与购买者行为分析第一节 保险需求的概念及特征? 一、 保险需求? 二、 保险需求特征? 三、 保险需求分类第二节 影响保险需求的因素? 一、 经济发展水平? 二、 人口及其构成? 三、 社会因素? 四、 地区结构? 五、 社会保险? 六、 保险商品价格的变化? 七、 银行利息率高低?第三节 购买者行为分析? 一、 购买者角色? 二、 购买行为分析? 三、 购买形态分析? 四、 购买动机分析? 五、 购买决策程序分析第五章 保险竞争优势与战略选择第六章 保险营销信息管理与调研第七章 保险营销预测与决策第八章 保险目标市场选择第九章 保险产品策略第十章 保险定价策略第十一章 保险广告促销策略第十二章 保险公关促销策略第十三章 保险人员促销策略第十四章 保险服务策略第十五章 保险营销渠道策略

<<保险营销学>>

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>