

<<晨会经营>>

图书基本信息

书名：<<晨会经营>>

13位ISBN编号：9787504929518

10位ISBN编号：7504929514

出版时间：2003-1-1

出版时间：中国金融出版社

作者：贾薇,黄晖,颜立,刘亚丽,李继芳,冷晓莲,王敏波,黄浩歌

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>

前言

我国寿险业在发展过程中引入了保险业发达国家的代理人制度，产生了大量以保险代理人为主的保险业务员。

保险业务员是保险从业人员的主体，其工作不仅需要有良好的体力和热情，更需要有充实的保险知识、娴熟的专业技能和高尚的职业道德。

虽然多数寿险公司都已认识到这一点，但由于我国寿险市场形成时间较短、发展较快等原因，国内各寿险公司的教育训练并不成熟，处于一个“瓶颈”状态，一方面是业务员日益强烈的教育训练需求，另一方面是教育训练组织者茫然无从的尴尬。

而有效地解决“瓶颈”问题，必须通过系统性的教授保险、管理、市场营销等基础理论知识来提高业务员的综合素质；同时配合循序渐进的、解决展业过程中具体问题的训练体系来有效地提升销售技能。

寿险教育训练要达到这个目标，一套有效、实用的教材是最基本的保证。

为此，我们编写了这套“寿险教育训练系列教材”，来配合系统性教育训练的有效实施。

“寿险教育训练系列教材”是一套系统和规范的专业教材，其特点如下：第一，形成寿险业务员教育训练特有的体系。

本套教材不是按一般寿险公司业务员分职级培训的方式编写，而是以建立业务员制式教育为目的，采取循序渐进，由浅入深相互衔接的方式，形成一个将寿险业务员从新人、业务骨干直至培育成初、中、高级管理者的完整的教育训练体系。

第二，明确地将寿险业务员的培训分为“教育”和“训练”两个部分。

教育部分包括寿险基本知识、相关法律和相关财务等知识；训练部分包括销售技巧、营销管理等多方面内容。

我们的目的是使业务员在推销保险的过程中，既知其然，也知其所以然。

<<晨会经营>>

内容概要

本书具体内容如下：第一章晨会概论——阐述了晨会的目的和意义，介绍了晨会的基本流程，同时还对晨会运作和管理中的各种问题进行了详细的叙术。

第二章晨会形式范例——晨会的吸引力来源于晨会形式的多样性。

本章汇集了多种晨会形式，介绍了各种形式的特点和操作要点，主管可以根据晨会内容进行搭配。

第三章晨会分类主题——要让业务员从晨会中有所收获，晨会必须有合适的培训内容。

第四章晨会故事汇编——晨会的时间有限，要让业务员获得启发。

一些寓意深刻的小故事常常能够取得较好的作用。

本章汇集了有各种启迪意义的小故事，主持人可将其穿插于晨会中，使晨会更加生动活泼。

第五章晨会歌曲集锦——歌声是晨会的重要组成部分，是调动整体气氛的法宝，文章汇集了人寿险营销中广受欢迎的各类歌曲，并配备光碟，主便营销单位使用。

<<晨会经营>>

书籍目录

- 第一章晨会概论
- 第二章晨会形式范例
- 第三章晨会分类主题
- 第四章晨会故事汇编
- 第五章晨会歌典集锦
- 主要参考文献

<<晨会经营>>

章节摘录

3.2.3 第三桶金子 ——湖南中国人寿邓红菱自述 大凡重感情的人对人生的第一桶金子记忆犹新，我也是的。

去年我已收获了第三桶金子，每一桶金子都有一个故事，印象一次比一次深刻。对这桶我在中国人寿保险公司收获的金子，真是刻骨铭心。

第一桶金子 19岁那年，我高考落第在家待业。也许上帝总是青睐那些自强、自尊、自信的人，也许是父亲人品的作用，很幸运，不久我就进入人民银行，由一名待业姑娘变为一名令人羡慕的银行职员。

上班不到十天，我领到了第一个月的工资，金额是29.5元，这是我人生的第一桶金子，当时的兴奋劲儿甭提有多高。

记得收到第一桶金子后，当即应几位好友之邀，步行到离城几公里外的小河边去踏青，热情奔放的我一路唱着欢快的歌，看着小河的潺潺流水，沁人心脾的花草，我向它们大喊：“我有‘金子’了，我是个自食其力的人了！”

”和天下所有爱做梦的浪漫女孩子一样，我有了自己永久的憧憬和永久的追求。

第二桶金子 参加银行工作后，起初我与那些枯燥的阿拉伯数字很不投缘，对写作却情有独钟。工作之余，除了坚持写日记，就是写些稿件去投寄，这时有人说我是“不知天高地厚”，把我所有的梦想都吹到了九霄云外。

内退的前两年，我从“陷阱”里挣扎出来，利用每天晚上的时间以“夸父追日”的精神躲进办公室写起小说，一个星期下来，一篇两万多字的初稿已出台。

我把誉写好的一篇稿子寄往省里的文学杂志社，两个月后我收到了~封来自省城的快件专递，里面有~本杂志，杂志里有我的笔名和“大作”。

不久后，我收到一笔“巨大”的财富：660元稿费。

.....

<<晨会经营>>

编辑推荐

行之有效铲的晨会要在良好的管理体系下进行，形式要多样，内容要丰富，每日要求有不同的内容，由不同的讲题材讲解。

讲师必须事前准备和预演，才能保证有良好的效果。

晨会不仅要落实到每位讲师，而且要落实到每位业务员的积极参与。

只有两者结合起来，晨会才会生动、有效，营业部的凝聚力才能得到加强，才能促进营业部及个人的迅速发展。

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>