

<<团队经营>>

图书基本信息

书名：<<团队经营>>

13位ISBN编号：9787504931825

10位ISBN编号：7504931829

出版时间：2003-11

出版时间：中国金融

作者：万峰

页数：140

字数：170000

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>

<<团队经营>>

内容概要

“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、业务员干直至培育成初、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。

第三，将寿险的基本知识、销售技巧与现实中的典型案例融合成一体。

本套教材从寿险业务员成长的实际出发，结合其销售工作的特点，不仅注重原理、法规、原则、方法和管理工具等应知应会的内容，同时配合大量的寿险实际案例、寿险成功业务员的心得体会等内容供学员研讨，以加深对人寿保险的理解和寿险营销的认识。

<<团队经营>>

书籍目录

总序前言第1章 团队概述 1.1 团队概述 1.2 寿险营销团队概述 1.3 团队文化第2章 团队业务规划 2.1 团队业务规划概述 2.2 团队业务规划的方法和步骤 2.3 团队业务规划实施工作的监督 2.4 团队业务规划的误区第3章 团队人员管理 3.1 人本管理 3.2 增员管理 3.3 培训管理 3.4 督导管理 3.5 日常管理第4章 团队教育训练 4.1 团队教育训练概述 4.2 团队教育训练的规划 4.3 团队教育训练的实施第5章 团队会议 5.1 团队会议概述 5.2 团队会议的组织第6章 团队激励 6.1 激励的定义与作用 6.2 激励的必要性与重要性 6.3 激励的一般原则 6.4 管理中的激励方式 6.5 激励的误区第7章 团队绩效 7.1 团队绩效概述 7.2 寿险营销团队绩效考核 7.3 如何提高寿险营销团队绩效第8章 团队主管 8.1 团队主管的素质 8.2 成功主管的特质 8.3 与下属沟通的艺术主要参考书目

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>