

<<保险营销>>

图书基本信息

书名：<<保险营销>>

13位ISBN编号：9787504942050

10位ISBN编号：7504942057

出版时间：2006-12

出版时间：中国金融出版社

作者：章金萍

页数：305

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>>

内容概要

本教材针对高职高专金融保险、市场营销专业的教学要求和特点，结合我国保险市场的实际情况，对保险营销的原理和实务进行阐述和介绍。

全书分理论篇和实务篇两部分。

理论篇阐述了保险营销基本原理、保险营销机会分析、保险目标市场选择、保险商品策略、保险费率策略、保险营销渠道策略、保险促销策略等；实务篇介绍了投保、核保和理赔业务流程，保险客户开发技巧，保险售后服务技巧，保险客户沟通技巧等。

本教材适合高职高专金融保险、市场营销专业的保险营销课程使用，也可作为保险公司员工的培训教材及保险代理人、保险经纪人等展业过程中的参考书。

<<保险营销>>

作者简介

章金萍：女，副教授，1968年生，中国民主促进会会员，浙江省企业研究会理事，中国高校市场研究会会员，2002年评为浙江省优秀教师，在教学改革、教学管理、教材建设、课程建设、专业建设、科学研究、产学合作等方面成绩显著。

现为浙江金融职业学院经营管理系副主任，市场营销

<<保险营销>>

书籍目录

上篇 理论篇 第一章 保险营销概述 第一节 保险营销概述 第二节 保险营销的主体、客体和对象 第三节 保险市场 第二章 保险营销机会分析 第一节 保险营销环境分析 第二节 保险营销机会分析 第三节 保险竞争者行为分析 第三章 保险目标市场选择 第一节 保险市场细分 第二节 目标市场的选择 第三节 市场定位 第四章 保险商品策略 第一节 保险商品概述 第二节 个人与团体保险商品策略 第三节 保险商品组合策略 第四节 保险商品生命周期策略 第五节 新险种开发策略 第六节 保险单的设计 第五章 保险费率策略 第一节 保险费率厘定的基本原理 第二节 保险费率厘定的策略 第三节 费率调整及其影响 第六章 保险分销渠道策略 第一节 保险分销渠道概述 第二节 保险分销渠道类型 第三节 保险分销渠道的选择 第七章 保险促销策略 下篇 实务篇 第八章 投保业务流程 第九章 核保与理赔业务流程 第十章 保险客户开发技巧 第十一章 保险售后服务的内容与技巧 第十二章 保险客户沟通技巧

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>