

<<需求导向式销售>>

图书基本信息

书名：<<需求导向式销售>>

13位ISBN编号：9787504953124

10位ISBN编号：7504953121

出版时间：2010-1

出版时间：中国金融出版社

作者：中国人寿保险股份有限公司教材编写委员会 编

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>

<<需求导向式销售>>

内容概要

教育培训历来是队伍建设的重要途径，是队伍建设的决定性因素，教育培训强则企业竞争能力强。中国人寿要扩大自己在市场上的影响力、号召力，形成别人无法仿效、无法复制、无法抗衡、无法超越的核心竞争力，就必须紧跟时代发展的新变化，适应市场竞争的新格局，不断解放思想、更新观念，牢固树立科学的人才观，大力加强教育培训工作，全力建设一流的队伍，为打造国际一流寿险公司提供坚强有力的人才保证和智力支持。

<<需求导向式销售>>

书籍目录

第一章 需求导向式销售概论 第一节 销售理念发展历程 第二节 需求导向式销售流程 第三节 需求导向式销售原理 第四节 寿险销售技巧提升模式第二章 准客户开拓 第一节 准客户的定义 第二节 准客户的来源 第三节 准客户开拓的原则 第四节 准客户开拓的方法 第五节 准客户追踪 第六节 准客户开拓技能训练第三章 约访 第一节 约访的定义 第二节 约访的方法 第三节 电话约访 第四节 约访技能训练第四章 接洽 第一节 接洽的定义 第二节 接洽应有的态度 第三节 接洽的步骤 第四节 接洽技能训练第五章 收集客户资料 第一节 收集客户资料的定义 第二节 收集客户资料的目标 第三节 影响客户资料收集的因素 第四节 沟通的层次 第五节 收集客户资料工具 第六节 收集客户资料技能训练第六章 寻找购买点 第一节 寻找购买点的定义 第二节 寻找购买点的步骤 第三节 如何分析客户资料 第四节 购买点的确认与追踪要点 第五节 寻找购买点工具使用 第六节 寻找购买点技能训练第七章 方案设计 第一节 方案设计的定义 第二节 方案设计应遵循的原则 第三节 方案应包含的内容 第四节 方案设计工具 第五节 方案设计技能训练第八章 方案说明 第一节 方案说明的定义 第二节 方案说明的步骤 第三节 促成的方法 第四节 异议处理的技巧 第五节 方案说明的注意事项 第六节 方案说明技能训练第九章 递送保单 第一节 递送保单的定义 第二节 递送保单应有的态度 第三节 递送保单要达成的目标 第四节 递送保单的步骤 第五节 递送保单注意事项 第六节 递送保单技能训练第十章 客户服务 第一节 客户服务的定义 第二节 寿险客户服务的特性 第三节 服务的要素 第四节 客户服务的内容 第五节 服务的层次 第六节 服务的方法 第七节 抱怨处理 第八节 建立专业的客户服务体系 第九节 客户服务技能训练第十一章 持续获得成功 第一节 订立目标 第二节 正确的销售 第三节 提高持续率 第四节 引领需求持续成功参考文献

<<需求导向式销售>>

章节摘录

售人员在工作中总是遭受这样的内心体验，必然会对销售工作产生厌倦，会感到痛苦而不愿意全力以赴，甚至不愿意继续做下去。

这样，就不可避免地轻言放弃，失去成功的机会。

反之，需求导向式销售将销售过程定义为帮助客户解决问题的过程，销售人员站在客户的角度，根据客户的实际情况，了解并挖掘客户的需求，再选择合适的寿险产品满足客户的需求。

拒绝是寿险销售过程中的必然现象，销售人员在从业之前就知道只要有销售就会有拒绝，既然拒绝是不可避免的，就不应该总是着眼于拒绝而去承受拒绝之苦。

在整个销售过程中，如果销售人员的注意力始终定位在如何满足客户需求、帮助客户解决问题，让客户能够拥有较全面的保障方面，就会忽视自身所遭受的拒绝，取而代之的是不断检视销售的过程，反省在某个销售过程中出现了怎样的失误和欠缺哪些专业，下次将如何改进等，这样会大大减小销售人员遭受拒绝的压力。

也就是说，当销售人员和客户站在同一阵线时，销售阻力自然会大大减小，并从这份富有挑战的工作中体验到一种快乐、刺激以及莫大的收获和成长，在这种愉悦的内心体验下，激发出强烈的动机，使其作出更出色的业绩。

进而面对客户，能够想方设法了解客户的需求，调动其购买的积极性，让客户从购买寿险的过程中获得利益、获得好处、获得尊重、获得尊严，引起客户内心的满足感，从而产生强烈的购买动机，愿意购买销售人员所推销的寿险产品。

需求导向式销售的目标是：以较小的压力获得较高的效率，并在不断实践中提升销售人员独立销售能力，成为成功的职业经理人。

<<需求导向式销售>>

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>