

<<零售银行销售22金律>>

图书基本信息

书名：<<零售银行销售22金律>>

13位ISBN编号：9787505863033

10位ISBN编号：7505863037

出版时间：2007-5

出版时间：经济科学

作者：本森

页数：189

译者：杨式雷

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>

## <<零售银行销售22金律>>

### 内容概要

在过去几年里，金融业经历了动态的结构调整，这些调整深深地影响了销售过程。今天的消费者因市场波动性遭受损失后，习惯于怀疑，而且要求越来越高。在当今严峻的市场形势下，你需要改变策略来销售产品和服务。

本书总结的22金律能够帮助任何一位金融专业人士更轻松到工作，赚更多的钱，同时激发出自身潜能。

行业领袖詹姆斯·M·本森（James M. Benson）和保罗·卡拉斯克（Paul Karasik）将他们的个人经验与大师们的智慧结合在一起。

每一金律都包含了经证明可行的销售指南，包括：· 会破坏销售的4项主要恐惧，以及如何通过预期来克服它们。

- 成功实现“目标市场营销”的9项最有效的战略方法。
- 帮助专业人士更有效地寻找客户的5条指南。
- 摆脱意志消沉的65种方法。
- 让客户说“是”的10种方法。
- 与现有客户建立新业务的4个简单步骤。
- 克服异议的5条指南。
- 让销售完成率攀升的6个脚本示例。

无论你是从业多年还是刚刚踏入事业的大门，每一个金律都将在你前进的道路上开启一扇通向成功销售的大门。

## <<零售银行销售22金律>>

### 作者简介

詹姆斯·M·本森是恒康销售与营销公司（John Hancock Sales and Marketing）的总裁，该公司指导个人生活、年金及长期保健业务。

在加入恒康金融服务公司（John Hancock Financial Services）之前，詹姆斯·本森是大都会个人业务（MetLife's Individual Business）的总裁，负责大都会金融服务公司（MetLife Financial Services）、新英格兰金融公司（New England Financial）、泛美金融公司（GenAmerica Financial）、大都会投资集团（MetLife Investors Group）和内森与刘易斯证券公司（Nathan & Lewis Securities）。

他也是总部位于波士顿的新英格兰金融公司和泛美金融公司的主席兼首席执行官，而上述两家公司都是大都会金融服务公司的附属企业。

在1997年加入新英格兰金融公司和大都会金融服务公司之前，本森先生担任公平有限公司（Equitable Company, Inc）的总裁兼首席执行官和该公司的旗舰人寿保险公司的首席执行官等双重职务。

在1993年加盟公平公司之前，他曾任赔偿管理集团纽约办事处（The New York Office of Management Compensation Group）的总裁，该公司主营保险经纪人和经理主管人员的福利咨询。

从1968年到1984年，他在太平洋共同人寿保险公司（Pacific Mutual Life Insurance Company）担任了销售、营销和产品开发多种职务。

本森先生于伊利诺伊大学（University of Illinois）获得经济学学士学位，并从南加州大学（University of Southern California）获得了工商管理硕士学位。

他还获得了CLU认证。

本森先生同时在以下委员会任职：马萨诸塞湾联合会（United Way of Massachusetts Bay），阿喀琉斯路线俱乐部（Achilles Track Club），特别外科手术医院（Hospital for Special Surgery），布赖恩特学院（Bryant College）和伊利诺伊大学（University of Illinois）。

他同时也在哈佛大学教育学研究生院的访问委员会（Visiting Committee to the Harvard University Graduate School of Education）和哈佛大学资源委员会（Harvard University Resource Committee）任职。除此之外，他还是世界T.E.A.M.运动组织（World T.E.A.M.Sports）的创办者和主席，该组织致力于通过体育向残疾人提供机会。

<<零售银行销售22金律>>

书籍目录

第1章 在销售中掌握主动第2章 客户导向第3章 使命定位第4章 目标营销第5章 信念的力量第6章 “放弃”的学问第7章 获得客户的肯定第8章 建立营销节奏第9章 遵循60-20-20法则第10章 销售的自动化第11章 关系营销第12章 将自己打造为专家第13章 与现有客户建立新业务第14章 熟练掌握沟通的艺术第15章 应对客户的异议第16章 成功实现销售第17章 做自己的销售经理第18章 获得推荐客户第19章 构建引人注目的愿景第20章 编写销售“脚本”第21章 让客户喜欢你第22章 永远保持激情附录A：寻找潜在顾客的策略附录B：销售自动化管理软件附录C：资格与专业认证名录附录D：使命陈述示例附录E：向潜在顾客巧妙提问示例附录F：销售“脚本”示例

<<零售银行销售22金律>>

编辑推荐

如果你想要赚更多的钱，拥有更多的乐趣，工作得更轻松，并从工作中获得更多满足，那么这本书就是为你而写。

本书对那些刚刚获准进入金融行业的专业人士来说，是一幅地图；而对于那些经验丰富且希望获得更大成功的专业人士来说，则是智慧的源泉。

是的，这本书就能带给你丰富的知识，能点燃你求知的火焰。

本书旨在激励你超越目前的成就。

<<零售银行销售22金律>>

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>