

<<投资型商品销售技巧1>>

图书基本信息

书名：<<投资型商品销售技巧1>>

13位ISBN编号：9787506289047

10位ISBN编号：7506289040

出版时间：2007-8

出版时间：北京世图

作者：张国全

页数：179

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>

## <<投资型商品销售技巧1>>

### 内容概要

1997年，当新加坡政府同意保险公司销售投资型商品时，客户们的第一个反应就是：保险公司是不是要倒了？

保险公司是否不打算再承担风险，而是将风险移转到客户身上？

客户有疑虑，寿险从业人员的疑问更多。

投资型商品有卖点吗？

如果不卖投资型商品，只销售传统保单行吗？

如果销售投资型商品，会不会被客户埋怨？

对于习惯销售传统型商品的寿险从业人员来说，很难想像销售投资型商品到底是怎么一回事。

也有许多从业人员连基金是什么都搞不清楚，遑论销售了。

## <<投资型商品销售技巧1>>

### 作者简介

张国全，大东方人寿保险公司集团经理、大东方人寿万程会会长、大东方人寿集团经理理事会副会长。

1979年投入寿险行业后，次年即晋升为营业主管，尔后每年获得最佳营业主管奖，杰出的表现使其荣获大东方人寿百万元销售俱乐部及最佳营业主管俱乐部的终身会员资格。

1999至2002年张更荣获MDRT（美国百万圆桌会议）合格会员资格。

近年来先后受邀于星马、中国大陆、泰国等地担任寿险菁英大会专题讲师，并来台与国内寿险界如国泰人寿、ING安泰人寿、三商美邦人寿等进行经验交流。

## <<投资型商品销售技巧1>>

### 书籍目录

前言第一章 说服客户再投资的10个方法方法1 为什么要买投资型商品？  
方法2 让客户了解，这是一项中长期的投资方法3 愈是不景气，愈是买入时方法4 股市是大鱼吃小鱼方法5 投资前必须先存好一笔紧急预备金方法6 你适合投资哪一种基金？  
方法7 基金短期涨跌，不须太在意方法8 一定要看投资报告，这是你的血汗钱方法9 了解客户风险承受度后再销售方法10 做好顾客关系管理，购买力源源不断第二章 耐心回答客户问题的方式与方法第1 问赚钱时通知我，赔钱时记得带我出来第2 问万一我急着用钱，怎么办？  
第3 问万一跌了，该怎么办？  
第4问 我需要自己挑选基金吗？  
第5问 何时该换基金？  
又该换哪一只？  
第6问 你会留意我的投资吗？  
第7问 我是否要经常卖出基金？  
第8问 为何我的朋友赚钱，而我却亏钱？  
第9问 我觉得你们公司的基金不大好第10问 只投资5年，行不行？  
第11问 保费太贵了！  
第12问 我直接向银行买基金好了，为什么要跟你买？  
第13问 我还是习惯将钱放银行第14问 股票赔了太多的钱，已不想再投资第15问 我还是喜欢投资股票第16问 现在是最佳投资时机吗？  
第17问 等基金行情低时再投资第18问 我可以停止缴费吗？  
第19问 我没有听说过你们的基金经理人第20问 我如何获得投资信息？  
第21问 我已有许多人寿保险，不想再买投资型保险产品？  
.....第三章 视客户类型销售投资型商品第四章 投资型商品销售案例精选第五章 至关重要的开场白，约访说话术

<<投资型商品销售技巧1>>

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>