

<<保险推销员常犯的40个错误>>

图书基本信息

书名：<<保险推销员常犯的40个错误>>

13位ISBN编号：9787513603508

10位ISBN编号：7513603502

出版时间：2011-1

出版时间：中国经济出版社

作者：周锡冰

页数：215

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>

<<保险推销员常犯的40个错误>>

内容概要

这是一部造就金牌推销员的培训读本。

该书从推销形象、新人入门、成交技巧等多个方面给推销员以全方位的指导，通过这些内容，推销员可以了解纷繁复杂的商业行为背后的真相。

<<保险推销员常犯的40个错误>>

作者简介

周锡冰，中国本土化管理资深管理专家，区域经济研究青年学者，浙商研究资深管理专家，中国家族企业问题研究中心主任，中国本土企业软权力研究中心研究员，中国标杆企业案例营销中心研究员，北京华夏圣文管理咨询有限公司首席咨询师，常年研究联想、海尔、青岛啤酒、国美、娃哈哈等大型企业。

签约财经作家，资深财经畅销图书策划人，发表财经作品数百万字，著有《国美攻略》《丰田式成本管理》《联想：中国IT企业国际化品牌行销之道》《娃哈哈营销革命》《格力非常道》《青啤百年攻略》《家企之路》《命门：中国家族企业死亡真相调查》《雁阵规则》《中小企业28种激励误区》《把脉：企业领导最可能犯的44种错误》《把脉：企业员工常犯的49种错误》《领导潜规则》《中国冠军企业的长尾战略》《解读浙商》等财经管理著作。

<<保险推销员常犯的40个错误>>

书籍目录

错误1 角色自身定位错误 情景再现 案例分析 专家诊断
错误2 叫错了客户的姓名 情景再现 案例分析 专家诊断
错误3 仪容不整 情景再现 案例分析 专家诊断
错误4 着装不合时宜 情景再现 案例分析 专家诊断
错误5 男性保险推销员西装搭配有问题 情景再现 案例分析 专家诊断
错误6 不遵守女士职业装规则 情景再现 案例分析 专家诊断
错误7 左手去握客户的手 情景再现 案例分析 专家诊断
错误8 陌生拜访准备不充分 情景再现 案例分析 专家诊断
错误9 对自己销售的保险产品知识不熟悉 情景再现 案例分析 专家诊断
错误10 从不倾听客户的谈话 情景再现 案例分析 专家诊断
错误11 因客户拒绝而轻易放弃 情景再现 案例分析 专家诊断
错误12 在客户面前贬低竞争对手 情景再现 案例分析 专家诊断
错误13 产品介绍时用词不当 情景再现 案例分析 专家诊断
错误14 总是想说服客户或强迫客户购买 情景再现 案例分析 专家诊断
错误15 忽视客户的抱怨与投诉 情景再现 案例分析 专家诊断
错误16 对客户投诉没能快速做出反应 情景再现 案例分析 专家诊断
错误17 不重视让自己的客户帮忙介绍客户 情景再现 案例分析 专家诊断
错误18 在签单时, 保险推销员不注重细节 情景再现 案例分析 专家诊断
错误19 对自己推销的产品信心不足 情景再现 案例分析 专家诊断
错误20 在销售困境中无法保持正确的心态 情景再现 案例分析 专家诊断
错误21 自卑或过于自谦 情景再现 案例分析 专家诊断
错误22 不能正确地递送保单 情景再现 案例分析 专家诊断
错误23 宴请客户时座次出错 情景再现 案例分析 专家诊断
错误24 用餐时举止不当 情景再现 案例分析 专家诊断
错误25 从不对客户进行回访 情景再现 案例分析 专家诊断
错误26 递接名片不得体 情景再现 案例分析 专家诊断
错误27 称呼不到位 情景再现 案例分析 专家诊断
错误28 切入的话题不恰当 情景再现 案例分析 专家诊断
错误29 赞美过度 情景再现 案例分析 专家诊断
错误30 开场白 情景再现 案例分析 专家诊断
错误31 化解不了客户的拒绝 情景再现 案例分析 专家诊断
错误32 一味地去迁就客户 情景再现 案例分析 专家诊断
错误33 急于求成 情景再现 案例分析 专家诊断
错误34 把诚信不当回事 情景再现 案例分析 专家诊断
错误35 只管签单, 不注重后续服务 情景再现 案例分析 专家诊断
错误36 没有明确销售计划 情景再现 案例分析 专家诊断
错误37 不懂得客户真正的需求 情景再现 案例分析 专家诊断
错误38 保险推销技巧单一 情景再现 案例分析 专家诊断
错误39 死缠烂打的推销方式 情景再现 案例分析 专家诊断
错误40 不能有效消除客户的疑虑 情景再现 案例分析 专家诊断
参考文献

<<保险推销员常犯的40个错误>>

章节摘录

错误1 角色自身定位错误 情景再现 AA保险公司的推销员冯晓君。
为了完成季度的销售任务。

于是，冯晓君加大了陌生拜访的频率。
尽管冯晓君从早到晚，已经拜访了60多户人了，竟然没有一个客户愿意购买他销售的保险。

望着客户投来的鄙夷目光，冯晓君无地自容，他此刻无比地自卑，觉得自己根本不是保险推销员，甚至还不如大街上乞讨的乞丐。

傍晚，在一个居民楼里，冯晓君还是鼓起勇气再拜访一个客户。

他敲开门，对开门的女士说：“您好，我是AA保险公司的保险顾问冯晓君，请问您需要保险吗？”

开门的女士一听是销售保险的推销员，准备关上门，此时，冯晓君哀求说：“大姐，您就买一份保险！

我这个季度一份也没有卖出去，要是再卖不出，我就被辞退了，求求您了！”

女士还没有听完冯晓君的介绍，“砰”的一声便关上了房门。

冯晓君听着那重重的开门声，冯晓君觉得自己更像乞丐，他感到从未有过的失落。

案例分析 如果有人叩开了你的家门，自称是“保险推销员”，而且还以哀求的语气要求你购买保险，你愿意接受这份保险吗？

我想大多数人是不会购买的。

为什么会出现这样的情况呢？

究其原因就是大多数保险推销员的自身定位错误。

事实上，要想成为一名合格的保险推销员，就必须定位好自己的角色。

否则很难取得成效。

就像情景再现案例中的冯晓君一样，其实，冯晓君完全可以正常地推销保险的，他必须明白，保险推销员为这个社会带来了不可估量的作用。

因为作为一名保险推销员，是保险文化的传播者、家庭的理财规划师、知识的传播者，风险的规划师。

然而，冯晓君却非常自卑，自己觉得连乞丐都不如。

<<保险推销员常犯的40个错误>>

媒体关注与评论

自卑感是推销员的大敌，是阻碍成功的绊脚石。

——日本保险推销首席推销员 齐藤竹之助 作为保险推销员，需要掌握三样东西，分别是保险知识、铺业技能、目标市场。

——日本保险销售大师 齐贺资 对于保险推销来说，拜访客户是奠定成交的基石。

保险推销员在拜访陌生客户之前，就要做好充分的准备，否则，将前功尽弃。

——全球“保险营销教父”迈赫迪·法克沙戴 一个成功的形象，展示给人们的是自信、尊严、力量、能力，它并不仅仅反映在对别人的视觉效果中，同时它也是一种外在辅助工具，它让你对自己的言行有了更高的要求，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，通过你的穿着、微笑、目光接触、握手，一举一动，让你浑身都散发着一个成功者的魅力。

——《你的形象价值百万》一书作者（加）英格丽·张

<<保险推销员常犯的40个错误>>

编辑推荐

《保险推销员常犯的40个错误》是从上百名保险推销员所犯过的错误中，归纳总结出来比较有代表性的40个极为典型的错误，并对这40个错误的成因和规避方法进行了深入的剖析。考虑到读者群的独特性，《保险推销员常犯的40个错误》尽量不用那些过于艰涩的理论，而是侧重于可以现学现用的实战方法，并采用“情景再现”、“案例分析”、“专家诊断”模块化的结构阐述保险推销员所犯的错误，及其原因和解决办法。可以说，《保险推销员常犯的40个错误》所告诉读者的不仅是保险的推销技巧，同时还为保险推销员的为人之道与处世智慧提供一个参考和借鉴。

<<保险推销员常犯的40个错误>>

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>