

<<赢响>>

图书基本信息

书名：<<赢响>>

13位ISBN编号：9787550402157

10位ISBN编号：7550402159

出版时间：2011-3

出版时间：西南财经大学出版社

作者：蔡锦城

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>

内容概要

《赢·响——保险营销其实很简单》一书，主要讲赢的人生，始于有赢的想法，进而有能够赢的做法，以此影响他人做决策，最后受您影响的人愈多您就愈成功。描述成功者必备的思路、营销人员有效的销售实务以及领导群雄出类拔萃的战略，是本书对营销人员最大的帮助。

其实，《赢·响——保险营销其实很简单》是锦城保险营销、培训团队的经验总结，确实可以立即运用在营销人员的实践中。

辅以对话小说的方式，营销人员容易学习及理解，有助于阅与吸收。

团队主管可以让《赢·响——保险营销其实很简单》成为单位的辅导教材，若团队人员一起研习使用，新聘人员培训效能必定倍增，将是提升营销培训留存率的最佳武器。

久而久之，势必建立起优秀的团队文化，协助营销人走向成功。

“赢响”取其意，即营销人员要有成为赢家的心，并拥有赢家的想法与做法，改变客户的思想，进而影响客户做决定，实现营销的最终目标——成交，这也是本书对营销人员的最大好处。

除此之外，本书不仅有理论知识，也有与客户的对话全录，以及从传统销售到全方位财务规划等相关内容。

书籍目录

书中人物介绍

第一篇 选择赢家跑道

第一章 设定人生目标

第二章 发现自己的天才

第三章 满怀热忱与自信

第四章 为谁而战?力何而战?

第二篇 什么是赢的关键?

第五章 塑造个人专业品牌

第六章 彻底执行目标管理

第七章 做时间的主人

第三篇 精英论战技法

第八章 业绩倍增的七大要点

第九章 让客户源源不绝的方法

第十章 开发正确客户的机制

第十一章 建立客户影响力中心

第十二章 情境电话轻松成交术

第十三章 找出客户真正的需求

第四篇 赢者制胜秘诀

第十四章 让保险动起来的娃娃

第十五章 以帆船打造高额保险

第十六章 让客户看见既得利益

第十七章 成功签约的好方法

第十八章 临门一脚的激励话术

第五篇 话好赢得好未来

第十九章 解决客户的反对意见

第二十章 客户抱怨处理实战技巧

第二十一章 引导提问打动客户的心

第二十二章 善用说故事营销创造商机

第二十三章 迎接逍遥的下半生

第二十四章 不断自我突破创新局

第六篇 出类拔萃战略

第二十五章 超越客户满意度

第二十六章 无往不利的高说服力技巧

第二十七章 想赢,要比对手早两步

第二十八章 提升件均保额的独门秘诀

第二十九章 找出原因对症下药

第三十章 织梦天使——财务策划师

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>