

<<我能你也能>>

图书基本信息

书名：<<我能你也能>>

13位ISBN编号：9787563806829

10位ISBN编号：7563806822

出版时间：1998-01

出版时间：首都经济贸易大学出版社

作者：吴秋峰

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>

<<我能你也能>>

作者简介

作者简介

吴秋峰先生1956年8月3日出生，台湾省台北市人。原籍福建泉州。台湾大学法律系毕业、法学学士。

历任新峰纸器有限公司董事长；国华人寿保险公司家福通讯处经理；国华人寿派驻中国平安保险公司营销高级顾问，北京、天津等20多个省市营锁队伍创建指导教师；新华人寿保险公司培训中心主任；中保人寿西安市分公司高级顾问。

<<我能你也能>>

书籍目录

目录

第一篇 寿险营销

第一章 你要什么

当你面临选择

喜欢推销工作吗

了解寿险营销

第二章 寿险营销的魅力

寿险营销工作的七大机会

如何争取这些机会

第三章 人寿保险的功用

人人为我，我为人人

未雨绸缪

花钱买平安

学会自我保护

求人不如求己

谁不会储蓄

你值多少钱

没人承认自己不孝

担起你该担的责任

第四章 现代社会为什么需要人寿保险

家庭结构的改变

人口老龄化

医疗保健制度的改革

个人收入增加

一种新的投资手段

危险增加

第五章 寿险营销难做吗

寿险营销难在心态上

商品无法感触

旧有观念的影响

第二篇 做专业化推销的高手

第一章 调整心态，迎接挑战

小和尚的故事

自律的高尔夫球手

第二章 你够专业吗

顾问在做什么

医生如何工作

第三章 专业，从何入手

微笑

赞美

腰软

第三篇 让我们行动吧

第一章 主顾开拓

主顾开拓的重要性

主顾应具备的条件

<<我能你也能>>

市场在哪里

主顾开拓的方法

第二章 接触

接触前准备

接触 突破推销的第一道防线

第三章 说明

怎样判断开门与否

配合展示资料

说明时的注意事项

建议书说明话术

第四章 拒绝处理

客户反对的理由

中国人人性的分析

探究拒绝的本质

处理拒绝问题的技巧

拒绝问题的分析

客户提出问题的六大形态

处理拒绝问题应有的态度

处理拒绝问题的方法

处理拒绝参考话术

说故事谈保险

第五章 促成

促成时营销员常犯的毛病

促成的时机

促成的要领

促成的方法

促成成动的三大关键因素

导人促成的话术

促成时的注意事项

第六章 递交保单

递交保单的功能

递交保单的时机

递交保单的注意事项及步骤

第七章 售后服务

售后服务的重要性

售后服务的目的

售后服务的功能

售后服务的时机、技巧和方法

第八章 做个优秀的营销员

从何做起

给自己打分

把别人当镜子

忙里偷闲看自己

做一个受欢迎的人

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>