

<<第一推销--保险成功推销8步>>

图书基本信息

书名：<<第一推销--保险成功推销8步>>

13位ISBN编号：9787806323434

10位ISBN编号：7806323430

出版时间：1998-10

出版时间：中国当代著名经济学家随笔集

作者：罗振文

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>

<<第一推销--保险成功推销8步>>

书籍目录

目录

成功第一步 整装待发

一、充满刺激的职业

认识保险推销

什么叫做保险推销

保险商品的特殊性

保险推销的行业特征

保险推销业务准则

我国现行保险展业制度

保险推销组织形式

保险推销业务流程

保险推销技巧概览

保险推销市场份额

保险推销收入估测

刺激职业的刺激因由

二、磨刀不误砍柴工

推销前的自我调整

成功推销的三大法宝

保险推销成败的关键

留一半清醒留一半醉

推销保险的原始动机

突破约拿情结

谁是我们的衣食父母

好货才与好朋友分享

先销人品后卖商品

成功第二步 开拓客源

一、众里寻他千百度

寻找客户的方法

理想客户的主要条件

缘故推销法

设点咨询法

连锁式无限销售法

猎犬法

借光法

随机拜访法

群体开拓法

查阅资料法

合作销售法

陌生拜访

二、狂沙吹尽始见人

分析客户的方法

未来客户分类方法

未来客户等级划分

未来客户潜在需求

不同年龄段客户的保险需求

<<第一推销--保险成功推销8步>>

不同性别客户的保险需求

事前调查准客户的技巧

事前调查经典范例

怎样建立准客户资料卡

成功第三步 约见面谈

一、不打无准备之仗

制定访问计划的技巧

访问计划六要素

拜访计划的六要素是什么呢

拜访时间怎样确定

优先拜访对象的选择

拜访路线如何设计

安排拜访内容的要领

拜访策略设计

拜访计划实战例子

怎样制订每日访问计划

二、明朝有意抱琴来

约见客户的技巧

先约后访的益处

直接访问约见技巧

电话约见基本要领

信函约见的方法

问卷调查表约见技巧

托约技巧

约见客户说服术举例

三、犹抱琵琶半遮面

初步接触的要领

外观形象影响力

谈话措词要得体

恭维对方要出于诚心

尽量表现专业形象

积极自信的态度

寒暄的要领

消除对方戒心的技巧

少用嘴巴多用耳朵

不同类型客户的接近方法

四、对床夜话情意绵

正式接近的技巧

揣摩客户心理状态

心中犹豫时的表现

这三个字表示拒绝

态度蛮横的背后

意外和善的企图

面无表情是何缘故

突然多话的内幕

如此举措用意为何

判断客户购买点

<<第一推销--保险成功推销8步>>

行为语言将告诉你什么

表情变化的内涵

引领客户情绪的技术

打击对方效果不错

如何促使客户认可

成功第四步 异议措置

一、关于金钱的谎言

处理异议的原则

没有异议便没有保险推销

多问几个为什么

换个角度试试看

委屈自己有必要

真诚合作的态度

宽宏大量和微笑面对

营造一种全新感觉

用活处理异议的一般原则

这仅仅是一个借口

识破“没有兴趣”的真相

风险何曾有假期

处理异议说服术演练

二、随机应变总相宜

处理异议的技巧

保费细分法

认真倾听法

肯定否定法

直接否定法

问题引导法

优点补偿法

装聋作哑法

快速反问法

故事举例法

转移目标法

未雨绸缪法

或此或彼法

纵横比较法

成功第五步 商品推介

一、道是无情却有情

保险商品例话

花多少钱买保险较合适

寿险的保费是怎样确定的

什么情况下可以退还保险费

参加寿险为何要体检

万一交不出保险费怎么办

采用哪种方式缴费较好

合同撤回请求权是怎么回事

报错了年龄怎么处理

保险费的自动垫交

<<第一推销--保险成功推销8步>>

保险合同会不会丧失价值
自杀之后保险单如何处理
保险单贷款是什么意思
不要轻易解除保险合同
怎样办理缴清保险
展期保险有何用处
怎样利用保险合同的中止
保户的通知义务有哪些
哪些人可以作为投保人
哪些人可以作为被保险人
保险合同中的受益人如何指定
指定受益人后可以更改吗
二、快乐地与人分享
 保险商品说明技巧
人身保险商品常识
 保险金额怎样确定
 保险金的给付原则
人身保险的可保利益
人身保险有哪些类别
人身保险合同的要素
人身保险合同的订立
人身保险合同的变更
人身保险合同的失效与复效
人身保险合同的履行
人身保险合同的终止
人身保险合同的无效
人身保险商品推介内容
财产保险商品常识
 财产保险的分类
 财产保险的几种保险形式
 财产保险合同的生效
 财产保险合同的变更
 财产保险合同关系的终止
 保险商品说明技巧
 用宣传资料说明
 用图表说明
 用剪报说明
 用建议书说明
 用FABE技巧说明
 用CLOSE技巧说明
说明保险商品时的注意事项
成功第六步 促成交易
一、神龙见首不见尾
 掌握客户情绪变化规律
 情绪上升的起点
 怎样激发客户兴趣
 促使客户产生联想

<<第一推销--保险成功推销8步>>

把握欲望最高点

巩固客户购买动机

捕捉客户成交的征候

二、运筹帷幄不言中

促成交易的方法

暗示式的承诺法

反客为主法

激将法

二、择一法

举例法

共享利益法

动作促成法

多次促成法

一次促成法

二次促成法

电梯法

拿破仑法

避免分歧的要领

成功第七步 满意服务

一、推销始于签约之后

服务客户的技巧

提升公司形象的最佳途径

提高续保率的关键环节

拓展市场的关键所在

服务之中见真情

推销始于签约之后

售后服务的最佳时机

定期服务的方法

不定期服务的方法

服务客户贵在及时

应当做好售后服务的26个理由

二、一日不见如隔三秋

客户管理的技巧

客户管理的基础工作

增进友谊的联系方式

巡回拜访现有客户

鸿雁传书情意浓

三勤主义有奇功

处理怨诉的良方妙法

经营客户贵在用心

成功第八步 业绩满贯

一、不尽长江滚滚来

提高业绩的技巧

独特创意与众不同

成功推销的评价标准

树立正确的推销理念

帮助成功的积极心态

<<第一推销--保险成功推销8步>>

挖掘到更多客户的方法

托人介绍的技巧

创意促成常用说服术

二、似海侯门觅知音

怎样招揽高额保单

高额保单卖给谁

怎样开拓有钱的保户

高额保单推销技巧

表露真诚后果如何

撩起客户的好奇心

比喻会产生什么结果

赢在执著

附录

一、客户异议巧应妙答语库

很想买 但没有钱

储蓄比保险合算些

我已经保过了

和家里人商量一下

现在很忙 改天吧

有朋友在保险公司

怕通胀 怕不值钱

保险都是骗人的

保险不吉利

保费太贵了

太太不同意投保

很有钱 不需要买保险

我有几千万的家产 买一二百万保险没有什么用

不用急 过段时间再说

上班时间不谈别的

资料没时间看

夫妻一方不保另一方也不保

保险条款经常变 承诺会不会变

找我老婆说 这事我不管

不知道怎么买

身份证没办好 办好了再买

很了解保险 要买会找你

保险公司服务不好

和别的保险公司比较

我对保险没兴趣

还清了债务就买保险

等别人买了我再买

我不需要保险

我不会出事的

流动性大,随时要走的

不能保证以后交得起保费

有了社会保险 其他不需要

<<第一推销--保险成功推销8步>>

危机四伏，资金周转不灵
钱都投在股票和生意上了
老公和儿子买了就行
别多说 我不买
我是律师 不需要保险
条款范围太窄
只买意外险 不买人寿险
条款对你们有利
政局动荡怎么办
生活平静不需要保险
有儿有女何必买保险
打官司我们赢不了
你调离了我怎么力
保险公司保险吗？

年轻人不用买保险
年龄大了买保险不合算
及时行乐吃光花光算了
孩子以后会赚钱的
我病死了钱有何用
二、中华人民共和国保险法
三、保险代理人管理暂行规定

<<第一推销--保险成功推销8步>>

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>