

<<保险从业人员必读>>

图书基本信息

书名：<<保险从业人员必读>>

13位ISBN编号：9787810554428

10位ISBN编号：7810554425

出版时间：1999-1

出版时间：西南财经大学出版社

作者：池红万

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>

<<保险从业人员必读>>

内容概要

《保险从业人员必读》主要内容：在现今的社会，只要精通无形的商品——保险的推销技巧，就没有做不到的事。

实际上我也推销过各种商品，但是像保险那样众所周知，像推销方式那样无法抵抗，而且在顾客面前也不能展现具体商品的保险业，这在别的行业是找不到的。

汽车的推销、房地产的推销、化妆品的推销若是与保险的推销相比的话，简直可说是易如反掌。

很多人都认为自己所从事的不是保险业，所以就算知道保险的推销技巧也没有多大用处，但是我认为：要是能参考保险推销员的技巧，对其他业界的成功也很有帮助。

不管做何种事只要解决了最难的部分，那么其他部分就会迎刃而解。

<<保险从业人员必读>>

书籍目录

第一章 如何面对一口拒绝的尴尬场面

- 1 为何被顾客拒之门外呢——5种原因在作怪
- 2 防止遭受拒绝的方法——防止遭受冷落的37种最佳方法

.....

第二章 对付男性顾客拒绝之词的方法

- 1 突破第一道关卡——销售从拒绝的那一刻开始
- 2 男性顾客的19种拒绝之词与应付对策——攻克顾客的19种最佳手段

第三章 如何抓住女性顾客

- 1 以女性为销售对象时应注意的问题——对女性销售时也能成功

2

<<保险从业人员必读>>

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>