

<<寿险营销心法>>

图书基本信息

书名：<<寿险营销心法>>

13位ISBN编号：9786524193145

10位ISBN编号：6524193148

出版时间：2005

出版时间：南方日报出版社

作者：陆华章

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>

<<寿险营销心法>>

内容概要

第一本用学术研究方法所总结的寿险销售案例汇编。

(此前许多类似作品偏重于销售者个人经历、个性情感的叙述,给人可望而不可即的距离感。)

第一本可做工具书使用的销售方法和销售话术案例汇编

(本书的话术与方法均深入浅出,一般业务员均可学习掌握,简单的方法背后蕴含严密的逻辑和精熟的心理分析,基本上涵盖目前销售中常见的情况)

第一本以“反向思维”贯穿全书的销售案例汇编

(“反向思维”是最能破解销售难题的灵丹妙药,此前许多类似作品也曾在某些小片段提及“反向思维”。

本书作者将反向思维贯穿全书,并借助反向思维化解许多高难度的难题,阅读之后你将相信推销是一门艺术。

第一本由销售人员自行撰写的销售案例汇编

(在销售界有许多令人遗憾的事,许多业绩高手、销售英雄自身无法深刻总结并恰当地进行文字表述

碰巧的是,本文作者是一位中文系学士,更碰巧的是,他在销售一线摸爬滚打并做出成绩,做得有滋有味,这难得的“双结合”使本书具有较明显的特色。

作者对用家的建议

对公司集体购买的建议可用“预奖自购”方式普及的书——业务员自愿自费购买,在公司规定的时间内,如业务员破零或达到某业绩线,公司奖回购书款(或稍多一点),未购买此书的业务员则不享受此待遇。

使用此法可降低公司成本。

又可促进绩效,还可解决购书资金的出处问题。

个人购买一定要自我演练 是一本注重实用效果的书:这是一本“光看没用”的书——业务员看了,不会运用,那么这本书就白买了。

所以作者为向用家负责,再三提醒寿险业务员:一定要自我演练,熟练掌握。

请大家对它的效果放心,书中所提供的方法来自于实践,并由很多业务员无数次反复试用,证明有推广价值才收入此书。

是从成文的60多万字300多种“方法库”中精选出来的。

作者所总结研制的其他许多方法,有的正在深入实践以验证是否有推广价值,(有推广价值的将被收入作者的第二本书),有的已因操作难度较大而不收入书中。

是一本利于团队和谐的“含有团队必需的微量元素”的书——作者视销售为科学,视销售为艺术的思想与实践,说实在话,永远不可能在寿险营销团队中成为主流,绝大多数伙伴仍将使用他们所习惯的现实主义实用方法来销售。

但是如果适当引入这种微量元素,尽管团队内不同伙伴有不同程度的吸收,它可能会对沉闷的局面是一种难得的平衡,从而现实“和谐”。

<<寿险营销心法>>

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>