

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 图书基本信息

书名：<<我的第一本漫画销售书>>

13位ISBN编号：9787115282859

10位ISBN编号：7115282854

出版时间：2012-6

出版单位：人民邮电出版社

作者：刘伟

页数：221

字数：55000

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>

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 前言

面对长篇累牍的文字，你是否觉得昏昏欲睡？

看到图书对销售情景的描述，你是否感叹自己想象力匮乏？

大段的技巧说教，是否让你虽通读全书却不得要领？

“莫萨营销漫画销售场景系列”图书努力让销售技巧类图书既生动好看，又能够提供丰富的知识与技巧，同时具备较强的实用性和可操作性，帮助读者在轻松阅读的同时，掌握各种销售技巧，灵活处理销售过程中的各种问题，最终达到“销售能力项项强、销售业绩节节高、职业生涯步步广”的目标。

本系列图书针对各类销售人员分别塑造出几位不同的主人公，将他(她)可能遇到的关键销售场景以漫画的形式展现出来，并配以精彩的现场评析、丰富的销售宝典、实用的讲话技巧、精辟语言和可能遇到的误区提示，让各类销售人员快速掌握实用的方法和技巧，帮助他们顺利完成交易。

“莫萨营销漫画销售场景系列”图书共计四本，分别是《我的第一本漫画销售书——经典销售场景109例》、《我的第一本漫画销售书——服装销售场景108例》、《我的第一本漫画销售书——汽车销售场景112例》、《我的第一本漫画销售书——保险销售场景103例》。

本系列图书根据情景需要，设计了场景直播、现场评析、销售宝典、话术金句、巧避误区五大模块，从不同的角度帮助销售人员提升销售技能。

本系列图书有如下三大特点。

1.立体生动 系列书“场景直播”模块采用了漫画形式，栩栩如生地展现了销售人员在面对各种销售情景时的处理方式，生动、逼真的人物对话和形体动作跃然纸上。

2.全面模拟 系列书覆盖各类销售的全过程，全方位地模拟了可能发生的各种销售情景，让销售人员在各个销售阶段都能有相同或类似的范例参考，快速找到解决方法。

3.好用有效 在本系列图书中，我们针对各种销售情况和问题，总结出了相应的“话术金句”供销售人员在实际工作中灵活套用，帮助销售人员在与顾客沟通和交流的过程中做到游刃有余。

“莫萨营销漫画销售场景系列”图书适合销售一线的各类销售人员使用，也可作为企业培训、指导销售人员的参考用书，或供培训师开发销售培训教材时参考。

由于作者时间、经验有限，本书难免存在疏漏，恳请各位读者在阅读本系列图书时提供宝贵意见。

在本书编写的过程中，孙立宏、王淑燕、董连香、刘井学、刘伟、董建华、孙宗坤、高佳瑜负责资料的收集和整理，邓长发、廖应涵、王建霞、王玉凤、任玉珍、庄惠欢、李苏洋、张春、宫小龙、唐娟、唐璐璐负责插图的制作，在此一并表示感谢。

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 内容概要

《我的第一本漫画销售书——保险销售场景103例》通过生动、有趣的漫画详尽展现了保险销售人员在销售过程中可能遇到的问题，从顾客的行为和心理出发，全面阐述了整个保险销售过程中各种场景的处理方法和技巧，为保险销售人员顺利成交提供了参考范例和指导。

《我的第一本漫画销售书——保险销售场景103例》适合保险公司的保险销售人员、保险代理人阅读，也可供培训师开发销售培训教材时参考使用。

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 书籍目录

#### 第一章 找到客户才有机会

##### 第一节 调整心态重包装

- 场景1 信心——信自己，才能得到信任
- 场景2 诚信——做人、立业、成功的基石
- 场景3 乐观——随时随地都充满希望
- 场景4 微笑——世界上最美妙的语言
- 场景5 礼仪——良好印象是成功之门

##### 第二节 寻找客户有途径

- 场景6 陌生拜访搜客户
- 场景7 利用网络找客户
- 场景8 多参加社交活动
- 场景9 多参加商务活动
- 场景10 利用人脉找客户
- 场景11 从身边发掘客户
- 场景12 旅行结识客户
- 场景13 请老客户帮助介绍
- 场景14 善用你的名片

##### 第三节 锁定客户好出手

- 场景15 分析目标客户
- 场景16 掌握客户购买力
- 场景17 找准开发时机
- 场景18 认清决策者

#### 第二章 接触之前充分备战

##### 第一节 多动脑筋破防线

- 场景19 赢得前台的好感
- 场景20 借道不敏感部门

##### 第二节 约访客户好推销

- 场景21 无法拒绝的理由
- 场景22 勾起客户好奇心
- 场景23 用利益吸引客户
- 场景24 预约见面的时间
- 场景25 预约见面的地点
- 场景26 预约不同类型客户

##### 第三节 应对拒绝有门道

- 场景27 别害怕被拒绝
- 场景28 第30次就会成功
- 场景29 “不感兴趣”
- 场景30 “我没时间”
- 场景31 “就在电话里讲吧”
- 场景32 “以后联系你”

#### 第三章 登门拜访融洽交谈

##### 第一节 精彩开场白

- 场景33 完美第一印象
- 场景34 见面先寒暄
- 场景35 真诚多赞美

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 第二节 谈话的艺术

- 场景36 站在客户的立场
- 场景37 出奇不意把话说
- 场景38 从共同爱好找话题
- 场景39 用幽默缓解气氛
- 场景40 欲擒故纵显真心
- 场景41 不要忽视了同伴

### 第三节 倾听的艺术

- 场景42 闭嘴，你不是主角
- 场景43 听出“弦外之音”
- 场景44 积极回应客户
- 场景45 观察客户眼神
- 场景46 不要打断谈话

## 第四章 有的放矢推介产品

### 第一节 了解你的客户

- 场景47 收支情况
- 场景48 家庭状况
- 场景49 投保计划

### 第二节 利用提问引导需求

- 场景50 抓住时机来提问
- 场景51 提问方式须恰当
- 场景52 提问要由浅入深

### 第三节 结合需求做推介

- 场景53 月光一族多存钱
- 场景54 医疗花销能报销
- 场景55 子女教育早准备
- 场景56 有备无患抗风险
- 场景57 晚年生活有保障
- 场景58 雄厚资产得保全

## 第五章 八面玲珑应对异议

### 第一节 与需求有关的异议

- 场景59 “我还年轻，不需要保险”
- 场景60 “我已经有社保了”
- 场景61 “我儿子会养我，不用买保险”
- 场景62 “我家人都有收入”
- 场景63 “我没有保险也能过得很好”
- 场景64 “给孩子买就行了，我不需要”

### 第二节 与支付有关的异议

- 场景65 “我资金紧张”
- 场景66 担心续保困难
- 场景67 “我得还房贷，没有余钱”
- 场景68 “高额全保太贵”

### 第三节 对产品的质疑

- 场景69 “保险，不吉利”
- 场景70 “保险都是骗人的”
- 场景71 “保险不如股票收益高”
- 场景72 “买保险不如存银行放心”

## <<我的第一本漫画销售书>>

场景73 “体检核保太麻烦”

### 第四节 其他异议

场景74 “我要和家人商量商量”

场景75 “我再比较一下”

场景76 “保险公司倒闭怎么办”

场景77 “能给我返多少折扣”

场景78 遭遇旁人阻拦

场景79 “还是买熟人的保险吧”

### 第六章 临门一脚促成交易

#### 第一节 签单细节熟于心

场景80 稍纵即逝的购买信号

场景81 营造成交氛围

场景82 心中得意别忘形

场景83 别忘肯定和祝贺客户

#### 第二节 成功签单方法多

场景84 直接成交法

场景85 案例促成法

场景86 危机促成法

场景87 选择成交法

场景88 利益成交法

场景89 激将成交法

场景90 太极成交法

### 第七章 超值服务客情久远

#### 第一节 勤维护，多问候

场景91 递送保单要及时

场景92 经常联络老客户

场景93 做个生活顾问

场景94 送上真诚的关怀

场景95 不时上门回访

场景96 耐心解疑答惑

场景97 做好温馨提示

场景98 热心办理理赔

#### 第二节 请客户帮助介绍

场景99 别再“羞于启齿”

场景100 把握请人帮助介绍的时机

场景101 请人帮助介绍成功有技巧

#### 第三节 真心化解抱怨

场景102 处理退保要求

场景103 消除客户不满

## <<我的第一本漫画销售书>>

### 章节摘录

版权页：插图：场景1 信心——信自己，才能得到信任现场评析只有相信自己的人，才能获得他人的信任。

作为一名保险销售人员，如果每天都能带着饱满的精神和十足的自信开始一天的工作，必然能给客户以积极的心理暗示，争取订单，完成每一项任务。

销售宝典·在开始一天的工作前，销售人员不妨通过语言上的自我激励来唤醒自己的潜力。

保险销售人员主要应培养自己以下三个方面的信心。

(1)对自己有信心。

无论遇到什么挫折，千万不能否定自己，要相信自己一定能干好。

(2)对自己的公司有信心。

既然选择了这家公司，就要相信公司能为你提供好的产品、给你实现自我价值机会，并为自己能成为公司的一员而感到自豪。

(3)对产品有信心。

保险销售人员要相信自己所销售的产品正是客户最需要的，也是最适合他的，这样你才能以坚定的语气说服客户。

·信心源自能力，源自学习，因此，保险销售人员还需通过以下四种方法提升信心。

(1)做足保险、销售技巧、礼仪等知识的储备，提升内在素养和专业程度，强化自信心。

(2)凡事多往积极的方面想，当遇到客户批评、拒绝时，应将其当成锻炼抗挫折能力、改正错误的机会。

(3)只有充分了解客户并做好沟通前的准备，才能做到心中有数，良好把控整个沟通过程。

(4)多与自信的人相处，感受其谈吐和心态，在潜移默化中重塑一个积极向上的自己。

巧避误区误区一：有些保险销售人员羞于将自己的职业告诉别人，甚至有些看不起这一职业，这样一来，他们工作起来就会感到苦闷，没有积极性，极度缺乏自信。

误区二：过分自信，盲目崇拜自己的公司，对于自己的产品夸大其词，自我感觉良好，但在客户看来却十分可笑。

场景2 诚信——做人、立业、成功的基石现场评析诚信是做人之本、立业之基。

李嘉诚说过，一个人一旦失信于人一次，别人下次就再也不愿与他合作了。

尤其对于保险选种无形商品，客户无法检验其质量，是否签单，在很大程度上取决于保险销售人员的诚信。

销售宝典·一个人只有以诚待人，才有可能走进对方的内心。

客户从保险销售人员手中买到的可能是他一生的保障，因此，保险销售人员唯有做到诚信待人，客户才能放心地将如此重要的选择交给你。

·保险销售人员在与客户沟通时应当诚实守信，具体要做到以下三点。

(1)诚实地介绍产品并表达自己的观点。

在第一次见到保险销售人员的时候，客户往往对于你所说的话抱着半信半疑的态度，只有实话实说，才能使客户放下戒备。

(2)诚实面对产品的弱点。

作为一名保险销售人员必须要了解自己产品的弱点是什么，当客户问到相关的问题时，不妨坦白地说明情况，再加以解释，相信客户一定会被你的诚恳所打动。

(3)言出必行，对客户承诺过的事，就一定要在相应的时间履行，如果不得不违背，也一定要提前向客户解释清楚，求得谅解。

巧避误区 误区一：有些保险销售人员会刻意回避产品的缺陷或故意撒谎，以便“骗”得一个订单。

要知道，信用就像一面“镜子”，稍有裂痕就会将你照得面目全非。

误区二：对于承诺过或与客户约好的事，到时间不能履行，却不提前与客户沟通。

例如，保险销售人员约好某天去拜访客户，临时有事不能去也没有通知客户，让客户空等。

场景3 乐观——随时随地都充满希望现场评析对于同样的一件事，用不同的心态解读，就会看到不一



## <<我的第一本漫画销售书>>

样的结果。

悲观者总是患得患失，即使好事成真，也总是想到其他不测；而乐观者遇事总是往好处想，因此内心充满希望，做事干劲十足，也感染着周围的人，使自己更受欢迎。

销售宝典·在保险销售过程中，由于一次又一次的被拒绝很容易使人丧失信心，因此，更需要乐观的精神。

只有乐观并对工作和未来充满希望的保险销售人员，才能坚持下去，最终取得成功。

· 正所谓不经历风雨怎能见彩虹，梅花香自苦寒来，保险销售人员要告诉自己，今天的辛苦一定能够换来明天的收获。

保险销售人员可以采用以下五个办法来培养自己的乐观心态。

(1)在遇到挫折和打击时，先不要抱怨，而是静下心来想想自己从中获得的教训。

(2)适当学习阿Q的“精神胜利法”，苦中作乐，平衡心态。

(3)借鉴一些名人、大师的成功之道，从中吸取经验、教训。

(4)与乐观者为伍。

如果你身边的朋友都是乐观的，他们乐观的态度也会影响你。

(5)学会辩证地看待问题。

任何事物都有正反两面，在看到困难的同时也要看到机会。

保险销售人员应当在客户一次次的拒绝中积累经验、摸索新的方法，迅速成长起来。

巧避误区误区一：保险销售人员的乐观要建立在销售流程的认识上，要把握一个度。

过度的乐观会让销售人员对自己期望过高，或忽视工作的困难程度，从而备受挫折。

误区二：保险销售人员要善于总结失败的教训，掌握成交的方法，不能以“无所谓”的态度对待失败。

场景4 微笑——世界上最美妙的语言现场评析俗话说，“人无微笑莫开店”，一个微笑不花费什么财富，却是世界上最美好的语言，能创造出价值连城的财富。

所以，微笑是保险销售人员找到客户、吸引客户的第一张名片。

销售宝典·微笑是人类最美好的语言，是内心的真诚在面部的体现。

真诚的微笑使人心情愉悦，可以浇灭愤怒的火焰，轻易消除客户的防备心理。

有时候，亲切的微笑对于客户来说比商品本身更有吸引力。

· 一位成功的保险销售人员总会以充满活力的笑容出现在客户面前，但是人都有各种情绪，所以，要保持良好的微笑就需要销售人员用理智约束好自己的感情，控制好自己情绪。

· 在见客户之前，无论发生过什么不愉快的事情，保险销售人员都要尽快调整心态，使自己微笑，并告诉自己：“我要去见客户了，为什么不高兴呢？”

· 微笑是需要练习的。

保险销售人员在空余时间不妨对着镜子笑一笑，观察自己的哪一种笑容更亲切、更真诚、更动人，问自己：“如果我是客户，会不会一见面就对镜子里这个人产生好感？”

· 尽力让你迷人的微笑成为销售过程中的利器。

巧避误区如果你想让客户愉快地接受你，在销售过程中无论发生什么情况，千万不要皱起眉头，否则会影响客户的心情，让客户误以为你讨厌他。



## <<我的第一本漫画销售书>>

### 编辑推荐

《我的第一本漫画销售书:保险销售场景103例》编辑推荐：怎样在茫茫人海中找到潜在客户？

当客户说“我不感兴趣”时怎么办？

怎样在见面时给客户留下良好印象？

说什么才能让客户接受保险计划？

客户觉得“保险不吉利”怎么办？

怎样判断时机，让客户快速签单？

……阅读刘伟编写的《《我的第一本漫画销售书:保险销售场景103例》》，它将教你成功登上保险销售的冠军宝座。

<<我的第一本漫画销售书>>

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>