第一图书网, tushu007.com

# <<保险增员艺术>>

## 图书基本信息

书名：<<保险增员艺术>>

13位ISBN编号：9787121005954

10位ISBN编号：7121005956

出版时间：2005-1

出版时间：电子工业

作者：李源源

页数：230

字数：195200

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

## 内容概要

本书作者李源源先生系中国保险培训网首席培训师、北京工商大学保险研究中心客座讲师，在保险营销行业从业五年以上，积累了大量的营销实战经验，并且在中国的大江南北演讲近百场，在业内影响力颇深。

本书是《保险营销艺术》的姊妹篇，《保险营销艺术》自上市后受到广大保险从业人员的欢迎，本书根据作者多年从事保险营销的实战经验，以保险行业非常重要的基本工作——增员为主题，是一本研究增员人与增员对象之间心理发展过程的专业化心理分析图书。

书中以帮助保险营销人员开展增员工作为根本，力求理论与实践相结合，以生动真实的案例介绍了增员的困惑与排解、有效增员的心理突破、增员的艺术与技巧、增员的教育与训练等方面的内容，保险营销人员通过本书的学习，能够更好地解决工作中所面对的种种难题。

本书适合于保险从业者学习使用。

## 作者简介

李源源,1955年11月22日生于北京。

改革开放的竞争机制，铸就了他的人生梦想。
自进入寿险营销，历经试用业务员、正式业务员、资深业务员、高级主任、经理、讲师等职。
驰骋北京的寿险营销舞台，百万保单屡屡得手，被同业称为营销奇圣。

1999年创作出版了中国第一

# <<保险增员艺术>>

## 书籍目录

第1章 锦绣前程 1 保险营销人员在职业生涯当中，无不都是在追求和探索成功的秘诀。
然而成功的秘诀究竟是什么呢？
在保险营销价值体系当中，最具魅力的成功是通过招募增员模式获得的。
1.1 招募增员是成功的天梯 2 1.2 梦想的伟大 14 1.3 选对池塘再钓鱼 23 1.4 占据人生事业的制高点 27
第2章 增员对象的困惑与排解 31 招募增员同样也是营销，只不过营销的不是产品，而是保险营销职业。
更确切地讲，是人生不可多得的成功机会。
保险营销业由于招募了大量的优秀人才，才得以使我们的事业延续，所以招募增员的任务更加重要。
2.1 拒绝心理的产生 33 2.2 增员对象拒绝的深层次原因 46 2.3 掌握增员对象的心理轨迹 51 2.4 舒缓增员对象的矛盾心理 70第3章 有效增员的心理突破 79 营销心理学，越来越受到人们的重视。
尤其是在保险营销领域，更是不可多得的有力分析工具。
招募增员的过程，实际上是人们心理之间抗衡的过程，了解了增员对象的心理特征，才能有效地突破增员心理界限。
3.1 增员对象的需要 80 3.2 增员对象行为心理分析 92第4章 增员艺术与技巧 115 如果世界上的任何事物都经过艺术化的处理，那么就可以说：世界已经到了最绚丽多彩时代。
正是基于人们的这种理想和追求，我们才尽可能地将事物做到完美。
招募增员同样也会遇到这类问题，所以必须要增强我们的增员艺术，才能使招募增员处于不败之地。
4.1 招募增员的步骤及谋略 116 4.2 准增员的筛选原则 153 4.3 招募增员工具的种类和使用 166 4.4 必须强化提升的五项修炼 168 4.5 招募增员的心智哲学 175 4.6 减少脱落也是增员 184第5章 教育与训练 195 教育与训练是增员当中的重中之重，因为它关系到增员的实际留存问题。
每一位增员的到来，能否健康快速地在团队当中成长，教育与训练是必不可少的关键问题。
所以提高团队的留存率，教育训练同样是增员的关键。
5.1 教育训练的目标 195 5.2 教育训练与辅导 198 5.3 创造教育训练的奇迹 221 5.4 全日行事行为整合 226

第一图书网, tushu007.com



## 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