第一图书网, tushu007.com

<<保险公司综合业务实训>>

图书基本信息

书名：<<保险公司综合业务实训>>

13位ISBN编号：9787300113739

10位ISBN编号：7300113737

出版时间：2010-7

出版时间：中国人民大学出版社

作者：沈琳 编

页数：197

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

第一图书网, tushu007.com

前言

我国越来越认识到保险发展对整个国家经济发展具有促进作用，目前在我国保险经营环境已经发生变化，保险业得到高速发展，保险市场竞争日益加剧，经营风险也日趋复杂化和多元化。
加强保险公司经营管理的科学化和规范化，就成为各个保险公司孜孜以求的主要目标。
公司要发展，就要靠人才，一流的人才塑造一流的公司。
因此，保险业的快速发展对保险人才的需求也越来越紧迫。
保险公司急需大量既懂理论又会实务的专业从业人员。
为了培养科学化专业人才，配合保险理论课程，以保险公司业务环境为蓝本，编写了这本《保险公司综合业务实训》教材。
本教材依托保险学基本理论知识，结合保险公司经营管理中的展业、营销策划、承保、核保和理赔等环节，结合案例分析、业务模拟操作、模拟场景设计，培养学生对理论知识的综合运用能力以及对实务知识的实际操作能力。
本教材重视实操演练，理论学习和实务操作有效结合，使学生在学习理论的同时，还熟悉保险公司各业务管理部门的基本流程及操作技术，加强学生分析问题和解决问题的训练，培养学生实际动手能力和操作能力，成为既有理论知识又有较强动手能力的专业实务人员。
本教材一共分为五章：第一章是保险营销训练，第二章是客户资源管理，第三章是保险营销模式创新，第四章是保险的承保和核保，第五章是保险理赔。
本教材编写人员都是从事保险专业教学多年的专职教师，其中第一章和第三章由杨海波负责编写，第二章、第四章和第五章由沈琳负责编写，全书由沈琳负责统稿。
本教材每一章都有实训目的、实训要求、实训实施和相关知识点，还有实战演练题，部分章节还有范例，便于学生对本章知识的巩固。
本教材适合作为各大中专院校保险学、保险实务的实训教程，也可以作为保险从业人员的培训教材。
由于编者水平有限，书中的错误和不当之处在所难免，敬请读者批评指正。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书以保险公司业务环境为蓝本，依托保险学基本理论知识、结合保险公司经营管理中的展业、营销策划、承保、核保和理赔等多个环节、配合案例分析、业务模拟操作、模拟场景设计等，培养学生理论知识的综合运用能力和实际操作能力。

本书每章都有实训目的、实训要求、实训实施和相关知识点，还有实战演练题，便于学生巩固知识。

本书适合作为各大中专院校保险学、保险实务的实训教程，也可以作为保险从业人员的培训教材。

书籍目录

第一章 保险营销训练　第一节 接洽客户与初次见面演练　第二节 电话约访演练　第三节 促成面谈演练　第四节 保险产品说明演练　第五节 保险产品建议书制作第二章 客户资源管理　第一节 保险市场问卷调查表的制作　第二节 客户信息卡的建立与管理　第三节 保险信函书写　第四节 保险市场调查报告第三章 保险营销模式创新　第一节 保险营销人员个人网站的建立　第二节 保险营销人员即时通讯的建立　第三节 其他营销创新第四章 保险的承保和核保　第一节 财产保险的承保和核保　第二节 人身保险的承保和核保第五章 保险理赔　第一节 财产保险的理赔　第二节 人身保险的理赔参考文献

章节摘录

一般来讲，男士上身穿公司统一上装，戴公司统一领带，下身穿深色西裤，脚穿黑色平底皮鞋，避免留长发、染发等发型问题，不佩戴任何饰品。
女士上身穿公司统一上装，下身穿深色西裤或裙子，脚穿黑色皮鞋，避免散发、染发等发型问题，不佩戴任何饰品。
（2）工具与资料准备：一位优秀的保险行销员除了具备良好的仪容仪表外，与销售相关的资料和工具是绝对不可缺少的战斗武器。
凡是能促进销售的资料和工具，行销员都要带上。
调查表明，行销员在拜访客户时，利用销售工具，可以降低50%的劳动成本，提高10%的成功率，提高100%的销售质量！
销售工具包括产品说明书、企业宣传资料、名片、计算器、笔记本、钢笔、价格表、宣传品等。
（3）时间准备：如果已经提前与顾客预约好见面时间，一定要准时到达；如果初次到客户家拜访不要到得太早，更不能迟到，到得过早会给顾客增加负担，迟到，会给顾客传达“不守信用”的信息，会让顾客产生不信任感，最好是提前5～7分钟到达，并且充分做好进门前的准备。
3.内部准备　（1）信心准备：事实证明，行销员的心理素质是决定成功与否的重要原因，不仅要突出自己最好的一面，让自己人见人爱，还要保持积极乐观的心态。
（2）知识准备：初次拜访最重要的是要制造机会，方法就是提出对方关心的话题。
保险行销员要知识丰富，对当前的热点问题、保险知识等都要了解，有所准备，提出客户感兴趣的问题。
（3）拒绝准备：遭到拒绝是非常正常的事情，在接触陌生人的初期，每个人都会产生本能的抗拒，想办法找一个借口来拒绝你，这并不是真正的厌恶你。
行销员要有被拒绝的准备。
（4）微笑准备：真诚的微笑能融化冰霜，如果你希望别人怎样对待你，你首先就要怎样对待别人。
二、接洽的步骤　1.自我介绍，道明来意初次与人见面，行销员必须掌握自我介绍的艺术。
一位外国心理学家曾经提出过自我介绍的“五要”，不妨对照检查一下。
（1）要确定而充满信心。
一般人对于自信的人，都会另眼相看。
如果有自信心，对方会产生好感.相反，如果畏怯和紧张，可能会使对方产生异样的反应，使彼此之间沟通产生阻隔。

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