

<<保险营销管理理论与实务>>

图书基本信息

书名：<<保险营销管理理论与实务>>

13位ISBN编号：9787302121589

10位ISBN编号：7302121583

出版时间：2006-1

出版时间：第1版 (2006年1月1日)

作者：葛文芳

页数：259

字数：376000

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>

<<保险营销管理理论与实务>>

内容概要

要从事保险营销工作，首先必须学习保险营销与管理的基本知识，掌握保险营销的具体运作流程与实务操作。

本书突出保险营销的特点及保险产品的特征，从宏观和微观两方面分析保险营销的环境与战略选择，深入浅出地阐述了保险营销的知识和技能以及客户的开发与管理。

本书采用新颖的格式化设计，包括：引导资料、正文、小结、复习思考题、实践课堂、案例分析等，以实现适度理论与丰富实践的良好结合。

本书既适用于高职高专保险营销专业的教学，又适用于金融及经济类相关专业的教学；同时也可作为保险公司从业人员的培训教材和自学者的参考读物。

<<保险营销管理理论与实务>>

书籍目录

序言前言第一章 保险营销概述 第一节 保险营销的基本知识 第二节 保险营销理念 第三节 保险营销的主体、客体及对象第二章 保险营销管理 第一节 保险营销管理概述 第二节 保险营销计划 第三节 保险营销活动的组织、执行与控制第三章 保险营销环境分析 第一节 保险营销环境概述 第二节 保险营销的宏观环境 第三节 保险营销的微观环境第四章 保险需求与营销机会分析 第一节 保险需求 第二节 投保行为分析 第三节 保险竞争者行为分析第五章 保险营销调查与需求预测 第一节 保险营销调查 第二节 保险需求预测第六章 保险目标市场选择 第一节 保险市场细分 第二节 目标市场选择 第三节 市场定位第七章 保险产品策略 第一节 保险产品概述 第二节 个人与团体保险产品策略 第三节 保险产品组合策略 第四节 保险产品生命周期策略第八章 保险促销策略 第一节 保险促销概述 第二节 广告促销策略 第三节 人员促销策略 第四节 公关促销策略第九章 保险服务与客户管理 第一节 保险服务 第二节 客户关系管理第十章 保险营销实务 第一节 保单作业流程 第二节 合同的选择 第三节 编制保险建议书 第四节 投保单据的填写 第五节 核保 第六节 售后服务 第七节 理赔实务附录 附录一 世界各国保险公司入选2004年《财富500强》排名 附录二 中华人民共和国外资保险公司管理条例 附录三 中华人民共和国外资保险公司管理条例实施细则 附录四 保险公司管理规定 附录五 关于发展2005年整顿和规范保险市场秩序工作的通知 附录六 财产保险公司如何做营销策划参考文献

<<保险营销管理理论与实务>>

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>