

<<保险营销员成功营销宝典>>

图书基本信息

书名：<<保险营销员成功营销宝典>>

13位ISBN编号：9787501764129

10位ISBN编号：7501764123

出版时间：2004-8

出版时间：中国经济出版社

作者：黄景清

页数：238

字数：252000

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>

<<保险营销员成功营销宝典>>

内容概要

本书多角度、多层次全面论述了保险营销的一般方法、技巧、谋略，全面揭示了保险营销成功的真谛，帮助广大的保险营销员寻找到成功的营销方法。

本书内容丰富多彩，集营销方法和技巧、营销话术、创意营销、拒绝话术、营销兵法谋略之大成，各个篇章独具特色，实为国内目前内容最齐全、对广大的保险营销员的工作最具实战指导性的宝典。

<<保险营销员成功营销宝典>>

作者简介

黄景清，工学硕士，1991年毕业于成都理工学院，到广东省测试分析研究所从事科研工作，后来从事营销研究特别是保险和保险营销研究，也曾从事保险营销工作。著有多部探讨保险理论以及实践的专著。

<<保险营销员成功营销宝典>>

书籍目录

第一篇 保险推销成功的真谛 推销自己是第一要务 您就是第一商品 向客户推销您的工作人品 向客户推销您的形象 柴田和子怎么推销自己 知人知面又知心 知多一点客户的基本情况 知多一点客户的心理 知多一些客户的消费需求 做推销就是做关系 人情是推销的基础 好的关系助您成功 莱特曼做推销的奇特方法 广交朋友,多植人脉 先做朋友后做推销 如何把客户升级为朋友 多植人脉 用心用诚去推销保险 田爱心去推销保险 永远把客户利益放在第一位 多努力,勤拜访 努力是推销成功的必由之路 黄伟庆的10个硬币 齐藤竹之助超人三倍地工作, 原一平用汗水铺就成功路 坎多尔弗一年当一年半用 贝吉尔说成功就是多出门拜访客户 做足准备的功夫 原一平调查准客户的方法, 还要对资料进行综合研究 切实订好计划 如何制定计划 贝吉尔如何做计划, 勤记录 如何做记录 资料库的整理、分析和使用 看贝吉尔如何做记录 原一平的特别“病历卡” 做好服务 推销过程中的服务 售后服务更重要 坎多尔弗服务的方法 做个好听众 认真倾听,容易引起客户的好感 认真倾听,可以明白客户的真正需要 好听众总有好回报 找出客户的需要并满足它 贝吉尔的感悟 原一平如何激发客户的需要

第二篇 保险推销的一般方法和技巧

第三篇 客户开拓大起底

第四篇 保险推销的成功话术

第五篇 创意卖保险

第六篇 讲故事做保险

第七篇 拒绝全攻略

第八篇 保险推销实战兵法经典

<<保险营销员成功营销宝典>>

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>