

<<跨越雷区>>

图书基本信息

书名：<<跨越雷区>>

13位ISBN编号：9787501766536

10位ISBN编号：7501766533

出版时间：2005-1

出版时间：中国经济出版社

作者：张泽贵

页数：212

字数：187000

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>

<<跨越雷区>>

内容概要

本书作者通过长期的观察与研究，从保险营销员的工作和生活实际出发，列举了保险营销员在行为理念、展业实战、职场修养和生活习性中总计108个不良习惯和行为。

正是这些不良习惯和行为导致了我们的成功率的低下。

该书是寿险营销人员的行为规范，大家可以以此为镜，去审视自己的行为，调整自己的态度。

同时，各级团队主管也可以依次结合团队中的各级员工的种种表现，结合相应的内容进行帮助和辅导。

该书亦可以作为组训和主管的早会工具，大家一起学习，纠正自己的行为。

此外，非保险营销员也可以从这本书中学习到对自己成长进步有用的东西。

<<跨越雷区>>

作者简介

张贵泽，保险专业人士。

1984年加入保险业，现任北京国风营销管理研究中心副总经理、保险中国风顾问项目负责人。

1996年分业经营以前从事财产保险经营管理，从事寿险营销系统管理工作、培养了大量保险公司中层干部。

有丰富有新机构筹备经验。

目前主要从事企业咨询管理工作，尤其擅长保险企业的战略咨询、系统建立。

薛牧人，高级编辑，2003年，服务于“保险中国风”，全力打造国风系列图书工程，先后完成了《银行保险实务》、《晨会创新故事》、《培训游戏108》的编辑工作，并承担国风咨询刊物的主编工作。

其内容涉及早、夕会案例分析，企划案例分析、营销实战解析等。

2004年设入深圳《保险文化》编辑部，是《跨越雷区》一书的主创人之一。

<<跨越雷区>>

书籍目录

第一篇 行为念篇 001 不守时 002 半途而废 003 油腔滑调 004 说谎 005 缺乏应变能力
 006 轻易跳槽 007 明知故犯 008 一错再错 009 轻视建档 010 今日事他日毕 011 轻重不分
 012 挂一漏万 013 杂乱无章 014 不考虑机会成本 015 自我设限 016 不做笔记 017 墨守成规
 018 吝于投资 019 兼差 020 玩票心态 021 被动工作4 022 怨天尤人 023 预留一手
 024 不敢接受挑战 025 抱持公务员心态 026 60分万岁 027 喜欢闲谈 028 推诿责任
 029 感情脆弱 030 职业倦怠感 031 自卑 032 自我膨胀 033 好高骛远 034 自视清高
 035 毫无自我风格 036 仪容不整 037 穿金戴银 038 卫生习惯不佳 039 心不在焉 040 无精打采
 041 懒惰 042 会说不会做 第二篇 展业实战篇 001 咄咄逼人, 辩论高手 002 对已签约的客户提出解约的要求
 003 对同业的任意批评 004 奴颜婢色, 尊严无存 005 缩手缩脚, 缺乏自信 006 面谈时间失控
 007 基本功不扎实 008 爱屋及乌 009 节流而不开源 010 虎头蛇尾 011 搪塞拖延 012 在客户面前议论公司内部的事
 013 百无禁忌 014 礼节不周 015 中途插话 016 夸大其词 017 交浅言深 018 紧迫盯人
 019 不懂倾听 020 不敢索取转介绍 021 缺乏条理性 022 知己知彼而未能百战不殆 023 舍车保帅
 024 一张冷酷的脸 025 抛诚弃信 026 搬起石头砸了自己的脚 027 本末倒置 028 两面人
 第三篇 职场修养篇 第四章 生活习性篇.....

<<跨越雷区>>

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>