

<<个人成功营销的61个课题>>

图书基本信息

书名：<<个人成功营销的61个课题>>

13位ISBN编号：9787501773299

10位ISBN编号：7501773297

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：保险四库全书项目组

页数：232

字数：231000

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>

<<个人成功行销的61个课题>>

内容概要

本书分61个课题，循序渐进地介绍了代理人如何树立正确的营销观念，寻找和创造合适的客源，熟练销售技巧，维持客源，并最终实现个人寿险行销的成功。

<<个人成功行销的61个课题>>

作者简介

宇雷，中国内地第一代实务派寿险培训专家，宇雷增员企业管理咨询顾问有限公司总裁，创新产品说明会咨询有限公司董事长，辽宁大学工商学院客座教授，中国保险学院客座教授，俄罗斯国立雅库特大学客座教授。

宇雷的革命性成果：

两大创造：寿险营销精神意愿理论、寿险营销劝说理论。

四大系统：高效管理系统、营销团队激活系统、高效增员留存育成系统、创新产品说明会业绩推动系统。

四大突破：寿险营销理论革命性突破、寿险营销技术革命性突破、寿险营销运作模式革命性突破、寿险营销培训理论与方法革命性突破。

周全胜：本土培育的营销企划专家，平安保险第一批倡导保险产品套餐、家庭生活设计、读图体验行销的保险企划人，在产品包装、推销和增员的辅助品设计、营销文化建设方面均有过人之处。

他创立的玉米田广告曾启蒙过大量寿险营销人员和基础管理干部。

最近几年，他借扎实的英语、法语基础，在跨国公司广告涉猎了多个系统的国际化的培养教材；并且透过各种保险媒介，继续在全国范围推广保险企划、培训研究成果。

<<个人成功行销的61个课题>>

书籍目录

课题1 我为何选择保险业 课题2 寿险营销员应具备的正确观念与态度 课题3 我过去一年的开支需求 课题4 将开支需求转换为推销活动目标 课题5 拟出准客户名册 课题6 如何拟定推销月计划表 课题7 如何拟定每周推销计划表 课题8 如何使用百分卡 课题9 如何有效运用准客户卡 课题10 时间管理 课题11 如何寻找准客户 课题12 请保户引荐介绍的话术 课题13 如何发展自己的影响力中心(话术) 课题14 搜集客户资料的管道 课题15 利用电话接触的话术 课题16 电话当中反对问题处理的步骤与话术 课题17 利用电话约访的成功关键 - - 电话礼仪 课题18 成功的销售面谈应注意的事项 课题19 销售面谈中的必要准备工作 课题20 设计如何向准客户发问(参考话术) 学习回顾 课题21 为准客户设计解决方案 课题22 面对客户解决单纯问题的参考话术 课题23 面对客户解决复杂问题的参考话术 课题24 准客户的“反对问题处理” 课题25 成功缔约的参考话术 学习回顾 课题26 给准客户写一封推荐自己的信 课题27 递送建议书并为客户说明建议书内容 课题28 为准客户规划一份建议书(含电脑建议书操作) 学习回顾 课题29 核保、理赔与体检时应注意的问题 课题30 除外责任与批注除外 课题31 加费承保 学习回顾 课题32 拒保件 课题33 拒赔件 课题34 契撤件 课题35 减额缴清保险 课题36 保单条款说明 学习回顾 课题37 准备一套完整、标准的推销夹 课题38 跟亲友介绍自己已经加入寿险事业 课题39 在各种场合中,有技巧地推销自己 课题40 勇敢地跟亲友谈保险 课题41 建立“好东西要与好朋友分享”的观念 学习回顾 课题42 破除电话约访的心理障碍 课题43 陌生拜访法 课题44 办展示会 课题45 客户需求分析 课题46 控制面谈的技巧 学习回顾 课题47 不论大件、小件,服务热忱永不变 课题48 售后服务 课题49 优质服务 - - 创造保单高持续率 课题50 积极争取各项竞赛活动荣誉 课题51 争取成为“MDRT”会员 学习回顾 课题52 工作的习惯 课题53 做最重要的工作 课题54 如何增加白天推销拜访 课题55 留下良好的第一印象 课题56 导致推销成功的六P 学习回顾 课题57 永续经营的推销事业 课题58 怎样才能推销致胜 课题59 再度拜访已成交客户理由 课题60 成功是需要学习的 课题61 反对问题处理话术 学习回顾 自我评分后记 附录 中华保险图书核武器库

<<个人成功行销的61个课题>>

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>