第一图书网, tushu007.com

<<职业形象与礼仪>>

图书基本信息

书名：<<职业形象与礼仪>>

13位ISBN编号：9787504952714

10位ISBN编号：7504952710

出版时间：2010-1

出版时间：中国金融出版社

作者：中国人寿保险股份有限公司教材编写委员会 编

页数：204

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

前言

伴随着新中国六十年伟大征程和经济社会发展的巨大变化，我国保险业取得了举世瞩目的成就，行业面貌和服务经济社会的能力发生了深刻变化，保险业为我国经济发展和社会进步提供了强有力的保险保障，已经成为我国社会保障体系的重要组成部分，是服务民生、保障民生、促进社会管理和公共服务创新的重要方式，为我国经济发展和社会进步发挥了重要的、不可替代的作用。

中国人寿作为国内最大的寿险公司，在保险业务快速增长的同时，综合实力也得到显著提升，为国家经济发展和社会稳定作出了积极贡献。

我们确立了中国人寿特色寿险发展道路这一发展战略，提出了建设国际一流寿险公司的奋斗目标。

我们深知，在新的历史条件下，面临的发展任务将会更加繁重，需要驾驭的局势更加复杂，队伍建设方面也面临更高的要求，加强教育培训、进一步提升销售伙伴的素质和能力已经成为我们必须重视的一个突出问题。

教育培训历来是队伍建设的重要途径，是队伍建设的决定性因素，教育培训强则企业竞争能力强。

中国人寿要扩大自己在市场上的影响力、号召力，形成别人无法仿效、无法复制、无法抗衡、无法超越的核心竞争力，就必须紧跟时代发展的新变化，适应市场竞争的新格局，不断解放思想、更新观念，牢固树立科学的人才观，大力加强教育培训工作，全力建设一流的队伍，为打造国际一流寿险公司提供坚强有力的人才保证和智力支持。

内容概要

中国人寿有着一支充满凝聚力与战斗力的销售团队，-有着一批具有崇高责任感与使命感的同仁，在国寿他们有着一个亲切的称谓——“ 伙伴 ”。
这本《职业形象与礼仪》就是为我们的伙伴而准备的一本教材读物。
　　礼仪，是人类文明的标尺，是一个人、一个组织甚至一个国家和民族内在的精神文化和素养的体现。
作为国寿历史发展过程中逐渐积淀下来的企业文化，礼仪已经成为公司每一位伙伴强大的精神约束力，它指引着我们日常的工作、学习和生活，帮助我们成就了美好的事业。
　　职业形象与礼仪对于提升我们的专业服务水平、强化公司的品牌价值和树立保险行业良好的社会形象都有着深远的意义，．对于我们应对未来更加激烈的市场竞争、满足更加复杂高端的岗位要求和服务更加丰富多样的客户层次都有着至关重要的作用，我们只有不断学习、反复实践，才能把书本中的知识变为我们内在的素质，保持发展的动力。
　　本书的内容由浅入深，既有观念上的沟通，让伙伴掌握原理，也有实务上的指引，让伙伴了解什么是“ 有所为 ”、“ 有所不为 ”，是一本以销售为导向，注重实用的教材。
本书分为“ 观念篇 ”、“ 形象篇 ”、“ 礼仪篇 ”、“ 实战篇 ”，在实战篇中列举了大量案例，通过这些案例，伙伴们可以更好地掌握礼仪知识，多方位地理解礼仪，进一步提升礼仪修养。

<<职业形象与礼仪>>

书籍目录

第一章　职业形象与礼仪的基本理念　第一节　职业形象与礼仪的重要性　第二节　职业形象与礼仪的指导原则　第三节　保险营销员应具备的职业素养　第四节　中国人寿的企业文化与礼仪特色　第五节　不同渠道的工作特色与礼仪运用要求第二章　职业形象的塑造　第一节　职业形象的基本要求　第二节　男性营销员的形象塑造　第三节　女性营销员的形象塑造第三章　日常礼仪　第一节　举止礼仪　第二节　介绍礼仪　第三节　握手礼仪　第四节　名片礼仪第四章　场合礼仪　第一节　职场礼仪　第二节　会议礼仪　第三节　接待礼仪　第四节　拜访礼仪　第五节　电梯礼仪　第六节　乘车礼仪　第七节　用餐礼仪　第八节　特殊场合礼仪第五章　沟通礼仪　第一节　电话礼仪　第二节　交谈礼仪　第三节　演讲礼仪　第四节　谈判礼仪第六章　营销实战常用礼仪　第一节　个险保险营销员营销实战常用礼仪　第二节　银行保险客户经理营销实战常用礼仪　第三节　团体保险客户经理营销实战常用礼仪参考文献

章节摘录

身份低者。
二、握手的禁忌在人际交往中，握手虽然司空见惯，看似寻常，但是由于它可被用来传递多种信息，因而在行握手礼时应努力做到合乎规范，并口.注意下述几点。
不要用左手与他人握手，尤其是在与阿拉伯人、印度人打交道时要牢记此点，因为在他们看来左手是不洁的。
不要在握手时争先恐后，而应当遵守秩序，依次而行。
特别要记住，与基督教信徒交往时，要避免两人握手时与另外两人相握的手形成交叉状，这类似十字架，在基督教信徒眼中是很不吉利的。
不要戴着手套握手，在社交场合女士的晚礼服手套除外。
不要在握手时戴着墨镜，只有患有眼疾或眼部有缺陷者才能例外。
不要在握手时将另外一只手插在衣袋里。
不要在握手时另外一只手依旧拿着香烟、报刊、公文包、行李等东西而不肯放下。
不要在握手时面无表情，不置一词，好似根本无视对方的存在，而纯粹是为了应付。
不要在握手时长篇大论，点头哈腰，滥用热情，显得过分客套，让对方不自在、不舒服。
不要在握手时把对方的手拉过来、推过去，或者上下左右抖个没完。
不要在与人握手之后，立即擦拭自己的手掌，好像与对方握手就会使自己受到感染似的。
三、握手的技巧在商务场合，握手应注意掌握如下技巧。
（一）主动与每个人握手在商务场合，如谈判开始之前，双方都要互相介绍认识一下。
这时候，您最好表现得积极、主动一些，表示您很高兴与他们认识。
……

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