第一图书网, tushu007.com

<<寿险营销管理理论与实践>>

图书基本信息

书名：<<寿险营销管理理论与实践>>

13位ISBN编号：9787504953179

10位ISBN编号：7504953172

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：262

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

每一个新上任的寿险营销主管，都会步入一个崭新的领域——团队管理。
在晋升以前，我们的成功可以掌握在自己手中，但是成为主管以后，我们发现每一个目标都需要团队共同的努力才能实现。
我们不再是单打独斗的武林高手，而是转身成为一个团队的统帅，成为统帅后工作职责发生了变化，工作时间的分配需要调整，伙伴需要辅导，管理水平需要提高……如何迅速地融入主管角色，适应这种变化；如何在新的平台上取得更大的成功，创造新的辉煌。
我们相信只有通过学习才能做到，通过学习可以对新的工作有全面的了解，同时迅速对自己的弱项进行及时的强化，掌握工作的方法，坚定对未来工作的信心。
为此，我们为营销主管编写了《寿险营销管理理论与实践》，本书共分为六章：第一章为寿险营销管理概述——引入管理，描述主管生涯；第二章为销售团队发展规划——阐述团队发展的计划及方法；第三章为销售队伍管理——解析招募的重要性及方法，对如何管理销售团队进行了分析；第四章为基本训练技巧——介绍让新人留存及成长的基本训练方式；第五章为激励——讲解激励的重要性，提供激励的方法；第六章为自我管理——讲述如何进行成长规划、管理时间及情绪。

内容概要

如何迅速地融入主管角色，适应这种变化；如何在新的平台上取得更大的成功，创造新的辉煌。
我们相信只有通过学习才能做到，通过学习可以对新的工作有全面的了解，同时迅速对自己的弱项进行及时的强化，掌握工作的方法，坚定对未来工作的信心。

书籍目录

第一章 寿险营销管理概述　第一节 营销主管的角色定位　第二节 如何成为一名优秀的营销主管第二章 销售团队发展规划　第一节 销售团队目标规划　第二节 计划的执行及评估第三章 销售队伍管理　第一节 人员的招募与甄选　第二节 销售团队日常管理第四章 基本训练技巧　第一节 训练的重要性　第二节 新人训练的内容　第三节 新人训练的技巧　第四节 陪访　第五节 辅导　第六节 追踪第五章 激励　第一节 激励概述　第二节 激励的方法第六章 自我管理　第一节 自我成长规划　第二节 时间管理　第三节 情绪管理参考文献

章节摘录

插图：伙伴一起分享、总结经验，不断提升自己。
3.传递保险资讯的人通过不断的学习，我们掌握了保险的相关知识，懂得了控制风险的方法，这时我们需要把掌握的保险资讯传递出去，传递给我们的亲朋好友、传递给我们的客户、传递给我们认识的人，让他们都懂得如何规划自己的人身风险、财务风险，让人们都能使用保险这种成本最小的风险控制工具，使自己的人生更加从容。
4.根据客户需求设计保险保障的人作为-个专业的保险从业人员，我们不仅要把保险的观念、知识传递出去，更重要的是我们要运用自己的专业知识帮助客户，根据客户的具体需求去设计合适的保障计划，去应对人生当中的不确定性。
古人说得好“隔行如隔山”，客户可能在他所从事的领域是一个专家，但在保险知识方面可能会稍显欠缺，这时就需要我们的帮助。
在这样一个专业分工的社会，我们的专业就体现在根据客户需求设计保险保障，这也是我们的价值所在。
5.被拒绝、受打击、遇挫折但百折不挠的人“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。
”作为市场的一员，我们需要接受市场的考验。
市场的考验是严格的，有时甚至是残酷的。
当我们被客户拒绝时，当我们受到打击、遭遇挫折时，我们会彷徨、会退缩、会感到无助。
实际上人生不如意十之八九，这个世界上是没有十全十美的工作的。
当我们选择了一份工作时，就意味着我们要承担工作的压力。
特别是销售这份工作，它的成长性更快，但压力也更大。
我们要想在销售领域取得成功，就必须有一颗坚强的心，有迎难而上的勇气，因为只有坚强、迎难而上我们才能战胜自己、获得成功，迎来期待中的春天。
所以当我们融入市场时，我们是被拒绝、受打击、遇挫折的人，同时我们也是百折不挠、迎难而上的强者。

编辑推荐

《寿险营销管理理论与实践》：寿险教育训练系列教材。

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