

<<王大脑袋保险记>>

图书基本信息

书名：<<王大脑袋保险记>>

13位ISBN编号：9787506025959

10位ISBN编号：7506025957

出版时间：2006-8

出版时间：东方出版社

作者：何森

页数：221

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>

<<王大脑袋保险记>>

内容概要

《中国最伟大的保险推销员》是一本具有中国特色的保险书籍。我们力图摒弃那种枯燥晦涩的理论教条，以非常幽默、通俗的方式，给读者一种清晰的印象，书中有许多生动、滑稽的漫画，给读者以轻松享受。

书中列举了大量的营销案例，无一不是保险精英们的亲身经历。希望能够以此抛砖引玉，引发业界人员对中国本土化保险营销更多的思考，激发更大的从业热情，相信对您的成功会有所帮助。

<<王大脑袋保险记>>

作者简介

何森，男，陕西韩城人。

做过记者、编辑，目前主要从事行业数据析工作，主要著述如下：《中国民营企业经营战略批判》《走出森林的人类》《外企业经营反思对比分析》《独立董事及企业经营者资格研究》《在历史的深处沉思——与李鸿章关于民族大旗的对话》《网络时代，中国传统企业组织机构研究》《企业英雄》《连锁为王——中国本土化连锁企业经典案例分析》其中《企业英雄》一书在《南方都市报》、《信报》评选的“2003年财经书店热销排行榜”中排行第四位。

<<王大脑袋保险记>>

书籍目录

引子

第一章 陌拜一宰熟

王大脑袋保险日记〔第一则〕

- 一、一定要有良好的心态
- 二、一定要选择合适的地点进行陌拜
- 三、最好选择合适的伙伴结伴而行
- 四、有得必有失，要善于舍弃
- 五、经营日志的填写非常重要

王大脑袋保险日记〔第二则〕

第二章 电话技巧

王大脑袋保险日记〔第三则〕

- 一、电话营销的原理
- 二、电话营销的过程概述
- 三、电话营销的基本训练过程

第三章 专业素质

王大脑袋保险日记〔第四则〕

- 一、保险销售的是一种观念
- 二、保险是一种知识的传授
- 三、保险是一种规划
- 四、保险具备完整的知识体系
- 五、保险人员必须具备丰富的知识
- 六、保险是一种理财
- 七、保险是一种投资
- 八、保险是一种实践

王大脑袋保险日记〔第五则〕

第四章 客户分析

王大脑袋保险日记〔第六则〕

- 一、保险市场开发的两大途径
- 二、顾客分析是保险营销的关键
- 三、九大客户类型分析

王大脑袋保险日记〔第七则〕

第五章 怎样谈判

王大脑袋保险日记〔第八则〕

- 一、基本策略
- 二、保险营销人员谈话“十忌”

王大脑袋保险日记〔第九则〕

第六章 善待拒绝

王大脑袋保险日记〔第十则〕

- 一、怎样对待客户的无礼行为
- 二、常见问题应对技巧

第七章 怎样竞争

王大脑袋保险日记〔第十一则〕

- 一、研究竞争对手
- 二、竞争的两大关键

<<王大脑袋保险记>>

第八章 促成策略

王大脑袋保险日记〔第十二则〕

- 一、乘胜追击
- 二、以退为进
- 三、速战速决
- 四、直接请求
- 五、从众心理
- 六、假定成交
- 七、有效选择
- 八、排除异议
- 九、欲擒故纵
- 十、激励成交
- 十一、促销应该注意的主要问题

王大脑袋保险日记〔第十三则〕

第九章 培养忠诚

王大脑袋保险日记〔第十四则〕

- 一、何谓忠诚的客户
- 二、发展忠诚客户的五个步骤
- 三、强迫客户对你保持忠诚度
- 四、制订“客户忠诚行动”计划的方法

第十章 真诚服务

王大脑袋保险日记〔第十五则〕

服务的基本原则

王大脑袋保险日记〔第十六则〕

第十一章 经营保险

王大脑袋保险日记〔第十七则〕

- 一、保险是一种经营
- 二、保险经营的四个境界
- 三、怎样才能成为好的保险经营人员
- 四、业务主管带新业务员的五个步骤
- 五、怎样发现自己的团队出现问题

尾声王大脑袋之成功故事

<<王大脑袋保险记>>

编辑推荐

推销人才并非天生，而是经由培训和磨练来的。
这世间没有天才，只有努力，努力，再努力。
每一位保险推销员都应该读一读这一本书。
这是一本值得随身携带的书，即便是当作培训教材，也是恰如其分的。

<<王大脑袋保险记>>

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>