

<<保险代理业务与服务>>

图书基本信息

书名：<<保险代理业务与服务>>

13位ISBN编号：9787509531327

10位ISBN编号：7509531322

出版时间：2011-12

出版时间：中国财政经济出版社一

作者：朱孟楠 主编

页数：189

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>

## <<保险代理业务与服务>>

### 内容概要

本书是教育部和财政部“中等职业学校教师素质提高计划”中“金融事务专业师资培训包开发项目(LBZD058)”的成果之一,汇编了保险代理人业务及服务的相关内容。主要介绍了保险代理人如何发现开拓准客户、如何邀约准客户、如何应对客户的拒绝、如何促成投保以及如何维护客户关系。以保险代理人业务水平为核心,围绕各个层面业务内容,给出了保险代理人处理各方面业务的方法和技巧。

本书可用于中等职业学校金融事务专业教师提高保险代理业务与服务业务教学水平的培训指导用书,也可以作为各级保险代理业务与服务专业教师培训的指导与参考用书。

## <<保险代理业务与服务>>

### 书籍目录

- 项目一 发现准客户
  - 模块一 搜集准客户资料
    - 任务一 认识准客户
    - 任务二 整理准客户基本资料
  - 模块二 开发准客户渠道
    - 任务一 电话开发
    - 任务二 信函开发
    - 任务三 熟人开发
    - 任务四 陌生开发
- 项目二 拜访准客户
  - 模块一 向准客户邀约
    - 任务一 电话邀约
    - 任务二 信函邀约
  - 模块二 制订拜访计划
    - 任务一 拜访计划的设计
    - 任务二 制订短期拜访计划
    - 任务三 制订长期拜访计划
  - 模块三 拜访资料准备
    - 任务一 制作准客户信息卡
    - 任务二 准备必要的拜访工具
  - 模块四 面见准客户
- .....
- 项目三 如何应对客户的拒绝
- 项目四 促成投保
- 项目五 客户关系维持
- 主要参考文献

<<保险代理业务与服务>>

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>