第一图书网, tushu007.com

<<保险心理学>>

图书基本信息

书名：<<保险心理学>>

13位ISBN编号：9787561752951

10位ISBN编号：7561752954

出版时间：2007-6

出版时间：华东师范大学出版社

作者：胡娟

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

内容概要

保险心理学是现代经济心理学的一个重要分支。
大到保险公司的人员管理、工作和员工激励机制、保险市场的营销，小到保险营销员的准客户开发、约洽、面谈、销售以及售后服务等环节。
本书作者第一次把心理学和保险学研究结合起来，创立了保险心理学的研究体系：保险企业的管理心理、保险营销员心理和客户心理三大研究领域。
作者既有多年保险从业经验，又有心理学和保险学的理论知识作依托，这使得本书具有很强的操作性，又不失理论价值。

<<保险心理学>>

书籍目录

保险企业管理篇第一章 保险企业的科学管理　第一节 科学管理的起源　　一、科学管理的概述　二、科学管理产生的基础　第二节 科学管理理论的产生　　一、梅奥理论及其现实意义　　二、勒温理论及其现实意义　　三、马斯洛理论及其现实意义　案例分析第二章 保险企业管理人性观　第一节 人性观与管理　第二节 中西方管理中的人性观比较　第三节 保险企业及其科学管理　案例分析第三章 保险企业的领导心理与管理第四章 保险企业的群体心理与管理第五章 团队管理与建设保险营销员篇第六章 影响保险营销员业绩的因素分析第七章 保险客户消费心理分析第八章 保险营销员的挫折心理第九章 常见保险行为的心理学解释客户篇第十章 保险的基本常识第十一章 保险与风险第十二章 人寿保险与理财第十三章 如何购买保险？
主要参考文献后记

编辑推荐

保险心理学是现代经济心理学的一个重要分支。
大到保险公司的人员管理、工作和员工激励机制、保险市场的营销，小到保险营销员的准客户开发、约洽、面谈、销售以及售后服务等环节。
本书作者第一次把心理学和保险学研究结合起来，创立了保险心理学的研究体系：保险企业的管理心理、保险营销员心理和客户心理三大研究领域。
作者既有多年保险从业经验，又有心理学和保险学的理论知识作依托，这使得本书具有很强的操作性，又不失理论价值。

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