第一图书网, tushu007.com

<<增员大未来>>

图书基本信息

书名：<<增员大未来>>

13位ISBN编号：9787801620590

10位ISBN编号：7801620593

出版时间：2001-8

出版时间：经济管理出版社

作者：李元旭

页数：259

字数：171000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《增员大未来》的“大未来”有两层含义：本书是为未来而写的；增员是关系到保险公司未来发展的重要因素，增员的成功与否，直接关系到公司的保费收入及营销员队伍的发展。
本书从增员的的理念出发，论述了增员的来源、人员的甄选、增员面谈、增员话术、增员案例、增员表格、增员故事等内容，从多方面阐述了增员的基本原理和方法，对转正后的业务员和业务主管的增员有实际的指导作用。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

李元旭，男，1966年出生，汉族，湖北当阳人，博士，复旦大学企业管理系副教授、副主任、主要研究企业管理、国际保险，曾任美国友邦保险公司（AIA）营销主管。
在多种重要核心学术刊物上发表了四十多篇论文，曾获上海市哲学社会科学优秀论文奖，先后负责十多个科研项目，有五本书出版。

<<增员大未来>>

书籍目录

第一章 增员新理念 1.不增员即死亡 2.增员就是播种未来 3.增员的理由 4.增员遵循大数法则 5.增员与推销就像一艘船的两支桨 6.增员是智慧和经验的传承 7.失败得够多才有资格成功 8.大胆淘汰不合适的业务员 9.“烂苹果”效应 10.成功吸引成功 11.请神容易送神难 12.增员要靠拉力和推力同时作用 13.增员增全家 14.增员活动八忌第二章 增员的来源及方法 1.个人接触增员 2.通过影响力中心增员 3.利用业务主管的个人声望增员 4.循序渐进，水到渠成 5.以随缘方式增员 6.人才市场增员与保险职业介绍讲座 7.广告增员 8.通过陌生访问增员 9.组织增员法 10.目标市场增员法 11.守株待兔增员法 12.增员要找有推销性向的人 13.哪些人对保险行销有兴趣 14.经济不景气时的增员 15.职场魅力增员法 16.利用晋升机会增员 17.利用著名讲师演讲增员 18.郊游增员 19.成功增员六要诀第三章 人员的甄选 1.选择增员对象的过程 2.增员选才的六个标准 3.主管选择业务员的三大法则 4.增员识人十六诀 5.甄选人才考虑的三要素 6.增员女性业务员的优缺点第四章 增员面谈的方法 1.为何要进行增员面谈 2.增员面谈的基本常识第五章 强有力的增员话术第六章 常用的增员故事第七章 增员检讨第八章 精彩增员案例第九章 增员常用表格附录一：国外行销人员应征者应具备的基本资格附录二：优秀寿险行销业务员应具备的条件附录三：心理减压方法十二招附录四：推销员是否受欢迎的秘诀附录五：培养积极心态的方法

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