

<<保险代理业务员培训手册>>

图书基本信息

书名：<<保险代理业务员培训手册>>

13位ISBN编号：9787801933614

10位ISBN编号：7801933613

出版时间：2006-1

出版时间：中华工商联合

作者：后东升 编

页数：278

字数：220000

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>

<<保险代理业务员培训手册>>

内容概要

保险事业的发展，离不开保险代理人。
各保险公司的竞争，归根结底是人才的竞争，是保险代理业务员之间的相互竞争。
为帮助所有保险代理业务员增强竞争与挑战能力，提高业务水平，我们编写了这本《保险代理业务员培训手册》。
本书分别从保险代理必读知识、职业定位、就业市场扫描及保险代理行业发展前景等多个方面揭示了保险代理这一职业的美好“钱景”，为保险代理业务员开展代理业务作出切实可行的指导。

<<保险代理业务员培训手册>>

书籍目录

第一章 充满“钱景”的职业—保险代理	第一节 保险代理业务员必备知识	一、保险代理的概念、特征	二、保险代理合同	三、保险代理业务的程序和内容	四、保险理赔业务
第二节 保险代理人职业定位	一、保险代理人的涵义、分类与特征	二、保险代理人	和保险经纪人的区别	三、保险代理人的权利、义务报酬及法律责任	四、保险代理人的资格和执业规则
第三节 保险推销业务	一、保险推销业务准则	二、保险推销的特殊性	三、客户的素质影响到保险推销的顺利进行	第二章 优秀保险代理业务员的必备条件	
第一节 优秀保险代理业务员的态度及观念	一、优秀保险代理业务员应有的态度	二、优秀保险代理业务员应有的观念	第二节 优秀保险代理业务员应具备的业务知识和能力		
一、保险代理业务员的知识结构	二、保险代理业务员应具备的基本能力	三、保险代理业务员的自我管理	四、具有较强的推销基本功	第三节 优秀保险代理业务员的社交礼仪与语言艺术	
一、保险代理业务员的社交礼仪	二、保险代理业务员的语言艺术	三、具有人格魅力与良好的气质风度	第四节 保险从业人员的行为准则和工作职责		
一、保险代理业务员的行	二、其他保险从业人员的	第三章 客户开拓实务指南			
第一节 客户开拓的知识	一、开拓客户的重要性	二、寻找客户的途径	三、客户开拓的一般原则	四、客户开拓的常用方法	第二节 客户的选择与开拓
一、客户资格的审查	二、潜在投保者卡的建立与运用	三、开拓客户的方法	四、创造和提升保险产品的附加价值	五、顾问式推销	六、客户成功开拓实例
第三节 高额保单客户的开拓	一、高额保单卖给谁	二、打开高额保单客户的钱袋	三、开拓高额保单客户的技巧	第四章 接近客户实务指南	
第一节 接近客户前的准备	一、心理准备	二、物质准备	三、装好必要的推销工具	四、做好出访前的准备	第二节 整理客户的信息资料
一、建立客户卡	二、建立系统的客户档案	第三节 制订拜访客户计划	一、拜访计划的六要素	二、拜访计划内容的拟订方法	三、慎选访问的时间
四、如何选择优先拜访对象	第四节 与客户接触	一、自我介绍	二、握手与寒暄	三、收集资料,培养感情	四、激发客户的保险购买欲
五、进行保险险种说明	第五节 保险营销洽谈	一、初步洽谈的常用方法	二、洽谈要有的放矢	三、营造良好的洽谈气氛	四、洽谈中要随机应变
五、洽谈中的语言技巧	第五章 化解客户拒绝实务指南				
第一节 洞悉拒绝的缘由	一、客户拒绝心理的主要表现	二、客户拒绝的种类	三、产生拒绝心理的原因	四、如何分辨拒绝的真假	五、拒绝理由50种
第二节 对拒绝的处理	一、处理拒绝的一般原则	二、处理拒绝的常用方法	三、拒绝问题的解答——灵活运用对话术	四、处理拒绝的措施	第三节 处理顾客异议的技巧
一、正确认识顾客异议	二、顾客异议的类型	三、处理顾客异议的态度	四、处理顾客异议的基本步骤	五、处理顾客异议的方法	第四节 对客户拒绝的预防
一、合理组织保险宣传内容	二、灵活实施保险宣传	第五节 化解客户拒绝的实用技巧	一、化解拒绝12招	二、让客户说“是”的策略	三、让客户说“是”的技巧。
四、处理拒绝的四种回应技巧	第六章 促成客户签单实务指南				
第一节 了解保险促成的相关知识	一、促成签约应遵循的基本原则	二、促成工作对保险代理业务员的要求	三、保险促成的一般方法	第二节 如何顺利促成客户签单	一、达成交易的条件
二、正确判断客户的购买点	三、进行良好的保险产品说明	四、促成签单	五、成交辞别	六、顺利促成成交的有效方法	第三节 促成交易成功的技巧及实例
一、多次促成的技巧	二、告辞为下次成交做准备	三、应对不同类型客户的促成技巧	四、其他促成技巧	五、促成成交的成功案例	第四节 保险促成的其他相关问题
一、不成交时应该注意什么?	二、何时才算真正的促成?	三、促成时应注意哪些事项?	四、如何避免客户反悔	第七章 保险售后服务实务指南	
第一节 理赔是售后服务的核心	一、理赔服务	二、其他售后服务	三、做好售后服务的23个理由	第二节 保险售后服务的内容、类型	
一、保险售后服务的内容	二、保险售后服务的类型	第三节 保险售后服务的方法			
一、定期服务的方法	二、不定期服务的方法	三、服务客户贵在及时	四、解决		

<<保险代理业务员培训手册>>

抱怨要有耐心与技巧 第四节 保险售后服务的延续
的客户群 三、拓新单与续旧期参考书目

一、培养固定的客户群 二、保持固定

<<保险代理业务员培训手册>>

编辑推荐

本书共分七章。

第一章，充满“钱景”的职业——保险代理。

分别从保险代理必读知识、职业定位、就业市场扫描及保险代理行业发展前景四个方面揭示了保险代理这一职业的美好“钱景”。

第二章，优秀保险代理业务员的必备条件。

分别从态度观念、基本素质、职业道德、业务能力、行为准则等方面来论述作为一个优秀保险代理业务员所必备的条件。

第三章至第七章，分别从客户开拓、接近客户、化解客户拒绝、促成客户签单和保险售后服务五个方面，详细有序地阐述了保险代理整个过程的全部内容，为保险代理业务员开展代理业务作出切实可行的指导。

在本

<<保险代理业务员培训手册>>

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>