

<<保险展业技巧>>

图书基本信息

书名：<<保险展业技巧>>

13位ISBN编号：9787810676106

10位ISBN编号：7810676105

出版时间：2006-8

出版时间：中国海洋大学出版社

作者：王以祥

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>

## <<保险展业技巧>>

### 内容概要

#### 第一章 入门知识

- 第一节 保险与风险
- 第二节 我国保险的分类
- 第三节 保险的组织形式
- 第四节 保险的职能
- 第五节 保险的特征
- 第六节 保险同其他相似组织的比较
- 第七节 保险的主要险种
- 第八节 保险中介
- 第九节 我国保险市场的现状及前景

#### 第二章 冲破自我桎梏

- 第一节 人生不会贬值
- 第二节 适应市场
- 第三节 生存考验
- 第四节 行销是一种职业
- 第五节 肯定自己的选择
- 第六节 充满必胜的信念
- 第七节 怎样使自己充满信心
- 第八节 战胜自卑感
- 第九节 战胜自我的勇气
- 第十节 确立高尚的事业目标
- 第十一节 培养成功的心态

#### 第三章 展业起步

- 第一节 了解准保户投保的心理
- 第二节 “动”是成功的开始
- 第三节 开拓与自信
- 第四节 克服逃避心理
- 第五节 路是人走出来的
- 第六节 优势与劣势
- 第七节 怎样发掘准保户
- 第八节 建立档案
- 第九节 走访准保户应注意的事项

#### 第四章 展业技巧

- 第一节 打招呼的学问
- 第二节 相信自己的口才
- 第三节 怎样让陌生人信任你
- 第四节 三言两语拉近乎
- 第五节 没有启蒙就没有准保户
- 第六节 卖单的劝说
- 第七节 怎样接近准保户
- 第八节 促成技法
- 第九节 促成时刻应注意的事项
- 第十节 常见异议的处理
- 第十一节 告别的艺术
- 第十二节 展业员的禁忌语

## <<保险展业技巧>>

### 第五章 展业秘方

第一节 “保险小超市”

第二节 推理式

第三节 悬念诱导

第四节 卖关子

第五节 随机应变

第六节 展业要因人而异

第七节 兵法新用

第八节 垒墙式展业

第九节 展业人员的万能通行证

第十节 取胜秘诀

### 第六章 保险展业员展业的有关规定

第一节 保险代理从业人员资格认定

第二节 保监会对保险代理人的执业管理

第三节 保险兼业代理资格的认定

第四节 保险兼业代理的运作

第五节 保监会对保险兼业代理人的执业管理

第六节 保险代理的法律责任

第七节 保险代理合同

第八节 保险代理人的展业规则

第九节 保险展业人员的行为准则

第十节 展业员个人所得税的缴纳

### 附录 保险业常用词汇

准保户

财产保险

人身保险

人寿保险

保险代理人

保险承保

卖单

保险监督管理委员会

保险

保险的职能

保险与储蓄的关系

保险展业

保险人

保险合同

保险法

保险事故

保险单

转移危险

续保

智力开发

自然灾害

自愿保险

足额保险

定值保险

<<保险展业技巧>>

不定值保险  
全部损失  
协议价值  
地震保险  
投保  
财产危险  
附加险(别)  
佣金  
承保人  
承诺  
定期保单  
定额保险  
法定保险  
责任保险  
经纪人  
直接损失  
保险事件  
绝对免赔额(率)  
相对免赔额(率)  
退保  
特约责任  
特约保险  
索赔通知  
索赔  
最高限额  
强制保险  
赔偿责任  
意外事故  
被保险人  
保险危险  
仲裁  
道德危险  
重复保险  
重置价值保险  
劳动保险  
劳合社标准保险单  
汽车保险  
法人  
法律责任  
保险费  
保险标的  
保险价值  
保险利益  
保险金额  
保险期限  
保险费率  
保险责任

<<保险展业技巧>>

保险估价  
保险单的转让  
除外责任  
除外事项  
航空保险  
理赔  
理赔员  
理赔代理人  
船舶保险  
盗窃保险  
原保险  
再保险  
共同保险  
保险产品  
保险市场  
信用保险  
保证保险  
生存保险  
团体人寿保险  
团体意外伤害保险  
健康保险  
医疗保险  
不可争条款

<<保险展业技巧>>

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>