

<<保险销售话术模板大全>>

图书基本信息

书名：<<保险销售话术模板大全>>

13位ISBN编号：9787111407737

10位ISBN编号：7111407733

出版时间：2013-1

出版时间：陈玉明 机械工业出版社 (2013-01出版)

作者：陈玉明

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>

## <<保险销售话术模板大全>>

### 内容概要

《保险销售话术模板大全》从8个角度展现了保险销售人员在工作中可能会遇到的31个销售情景，针对每个情景，分别提供了保险销售人员需要掌握的沟通技巧与话术模板，将情景对话与技巧说明相结合，是保险销售人员提升沟通能力的实务工具书。

为什么我们辛辛苦苦做10年，不如别人做1年？  
为什么我们辛辛苦苦做10单，不如别人做1单？  
因为我们的方法不对，我们的话术不行！

销售就是搞定人，保险销售也同样如此。

能否搞定客户的关键就是我们的口才和话术技巧，这正如美国“超级推销大王”弗兰克·贝特格所说：“交易的成功，往往是口才的产物。”

## <<保险销售话术模板大全>>

### 书籍目录

前言第一章与众不同的开场话术：开口成金，一张嘴就让客户产生兴趣实战情景1：利用第三方，巧妙见客户实战情景2：完美的自我介绍实战情景3：价值不菲的客套话实战情景4：一张嘴就让客户觉得和他利益休戚相关第二章初次拜访的交谈话术：提高话术水平，与客户一见如故实战情景1：适当赞美客户实战情景2：会说先会听，让客户自己说下去实战情景3：字斟句酌，让自己的表述更有说服力第三章介绍产品的话术：提高产品推介水平，提升客户购买意愿实战情景1：精雕细琢产品推介词实战情景2：活用数据，更有说服力实战情景3：站在对方的立场上作产品介绍第四章了解客户信息的话术：了解客户详细资料，巧妙挖掘客户需求实战情景1：了解客户家庭信息，挖掘潜在消费人群实战情景2：了解客户的经济状况，探知客户的购买力实战情景3：了解客户保险计划，适时提出自己的建议实战情景4：了解客户的保险需求，促进成交第五章提问的话术：高效提问，在提问中获取更多的信息实战情景1：提问要选好时机实战情景2：提问要注意方式实战情景3：巧妙回应第六章处理客户异议的话术：应对异议，消除签单障碍实战情景1：客户在需求方面存在异议时，如何处理实战情景2：客户对产品存在异议，如何处理实战情景3：客户对信用存在异议，如何处理实战情景4：客户对支付形式和金额有异议，如何应对第七章应对客户借口的话术：搞定客户，高效排除客户的借口实战情景1：如何应对客户的“三没”实战情景2：客户有意拖延怎么办实战情景3：应对拒绝的几个方法第八章促成交易的话术：跟进客户，使准客户签单实战情景1：运用技巧，迅速拿单实战情景2：小方法促成大订单实战情景3：签单时需要注意的细节.....

<<保险销售话术模板大全>>

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>