第一图书网, tushu007.com

# <<保险销售人员服务技能与口才训练>>

## 图书基本信息

书名：<<保险销售人员服务技能与口才训练>>

13位ISBN编号：9787122104793

10位ISBN编号：7122104796

出版时间：2011-5

出版时间：化学工业出版社

作者：靳元 编

页数：131

字数：169000

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

# <<保险销售人员服务技能与口才训练>>

## 内容概要

《保险销售人员服务技能与口才训练》涵盖了保险销售人员所必备的基本素质：九大技能——客户开拓、拜访准备、接洽准客户、销售洽谈、设计制作保险计划书、异议处理、促成签单、客户关系管理、售后服务；六大话术——开门话术、寒暄话术、约访话术、异议处理话术、成交后话术、增员话术。

《保险销售人员服务技能与口才训练》脉络清晰、通俗易懂、模块化。

《保险销售人员服务技能与口才训练》适合作为中国保险市场上庞大的保险销售人员队伍和保险营销组训、讲师等培训人员的良师益友，亦可以作为大中专院校保险营销专业的学生阅读参考。

第一图书网, tushu007.com


## 作者简介

靳元，毕业于北京清华大学机械工程系。
先后从事过工厂设计、企业管理、企业管理咨询、管理体系审核等工作。
现为国家注册质量、环境及职业健康安全高级审核员，从事管理体系审核工作近7年。
专长于ISO9000、ISO14000、OHSMS18000、认证咨询，具有丰富的企业管理实操经验，可深入企业解决具体的实际问题。

第一图书网, tushu007.com


## 书籍目录

第一章　保险销售人员基本素质
　素质1展示——仪表仪态
　　一、男士着装
　　二、女士着装
　　三、坐姿
　　四、站姿
　　五、行姿
　　六、蹲姿
　素质2微笑——最美语言
　　一、像空姐一样微笑
　　二、微笑的三结合
　　三、时时刻刻微笑
　素质3礼仪——无声语言
　　一、握手礼仪
　　二、电话礼仪
　　三、名片礼仪
　　相关链接：七大不良习惯
　素质4专业——常用术语
　　一、保险人
　　二、投保人
　　三、被保险人
　　四、受益人
　　五、保险利益
　　六、保险费
　　七、保险金
　　八、保险金额
　　九、保险单
　　十、保险责任
　　十一、除外责任
　　十二、主险与附加险
　　十三、趸缴
　　十四、年交
　　十五、现金价值
　　十六、保险期间
　　十七、缴费期
　　十八、等待期
　　十九、承保
　　二十、核保
　　二十一、保险费自动垫交
　　二十二、减额交清
　　二十三、保单借款
　　二十四、可转换权益
第二章　保险销售人员服务技能
　技能1客户开拓
　　一、客户具备条件

第一图书网, tushu007.com


相关链接：保险需求客户群
二、开拓客户的方法
相关链接：新销售人员失败的十大理由
技能2拜访准备
一、外部准备
二、个人准备
相关链接：保险销售人员必备心态
三、拜访计划
技能3接洽准客户
……
第三章　保险销售人员口才训练
参考文献

第一图书网, tushu007.com


## 章节摘录

一种是呈阶梯状，每年固定增长，这种人较有恒心，如果不半途而废的话，日子久了总能达到。另一种是呈锯齿状，当存款至一阶段后，往往克制不了决心，不是拿出来旅行、置产、购物或投资，就是因为突发事件而用掉，所以永远达不到目标。

准客户：我相信我可以达到我自己的目标。

代理人：那真的很佩服你的毅力，只是存在银行只能收取很少的利息，但以功能而论，同样的钱放在银行只有储蓄的好处，而放在保险公司，除了具有储蓄功能外，尚有生命保障、不能工作时的年金给付、医疗支付、全家安全及疾病支付等。

我们可以这么说，如果银行除了储蓄的功能外，也具备了保险的功能，那么所有的人一定会把钱放在银行，但事实上银行做不到这点。

那保险公司为何做得到？

因为在您第一次缴款的时候，它要求您作长期规划，持之以恒地续缴，所以它能以时间换取空间，给予存款人以最大利益和帮助。

准客户：保险与银行还有什么差别呢？

代理人：还有一个差别，银行是您设定一个目标数字，天天望着它，慢慢地储蓄，这是先付费后享受；保险是第一次费用缴了以后，您就拥有一个目标数字，然后才慢慢地付费，这是先享受后付费。

尚有一个比喻，银行是在晴天借您雨伞，下雨天时赶紧收回；而保险是晴天不借伞，下雨天有拿的地方。

这两者哪个对我们比较有利呢？

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