

<<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>

## <<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。

## 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。

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

<<保险销售人员服务技能与口才训练>>

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

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？

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>