

<<现代保险市场营销>>

图书基本信息

书名：<<现代保险市场营销>>

13位ISBN编号：9787302278405

10位ISBN编号：7302278407

出版时间：2012-2

出版时间：清华大学出版社

作者：唐金成

页数：363

字数：479000

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>

## <<现代保险市场营销>>

### 内容概要

《电工电子技术（非电类）》共分为十三章，系统全面、深入浅出地论述了保险市场营销理论、保险营销组织运作、保险推销的基本技巧及迈向成功的捷径。

本书务求融理论性、实用性、操作性和趣味性于一体，具有广泛的推广价值和实用意义。

《电工电子技术（非电类）》可供普通高校保险学、金融学等专业的学生和教师使用，同时适用于从事保险行业的工作人员。

## <<现代保险市场营销>>

### 作者简介

唐金成，广西大学商学院教授，保险研究所所长。  
毕业于西安交通大学经济与金融学院金融专业，曾任职于中国人民保险公司陕西省分公司、中国保险管理学院，一直从事保险实务、教学和科研工作。  
主要研究领域为保险与社会保障。  
已出版的著作有《保险学原理》、《现代商业保险论》、《农业保险理论与经营实务》、《机动车辆保险理论与实务》、《保险案例分析大全》等。  
先后在《保险研究》、《金融与保险》、《金融与经济》、《西南金融》、《东南亚纵横》、《改革与战略》、《中国保险》、《上海保险》等国家和省部级刊物上发表过250余篇论文与科普文章。  
已完成各种科研课题13项，在研科研课题2项。  
有30多项科研成果获得各种奖项。  
唐金成教授还担任广西信用学会副会长、广西金融学会学术委员、《区域金融研究》特聘编辑、广西保险学会理事等职务。

## <<现代保险市场营销>>

### 书籍目录

#### 第一章 保险市场营销概述

##### 第一节 市场与市场营销

##### 第二节 保险营销的概念与研究对象

##### 第三节 保险营销的特性和原则

##### 第四节 保险营销职能、任务与作用

##### 思考题

#### 第二章 保险营销主体与营销体制

##### 第一节 保险营销主体

##### 第二节 保险推销主体

##### 第三节 保险营销体制

##### 第四节 发达国家的保险营销体制

##### 思考题

#### 第三章 保险市场营销管理

##### 第一节 保险市场营销管理概述

##### 第二节 保险市场营销环境

##### 第三节 营销调研与市场预测

##### 第四节 保险市场细分与目标市场选择

##### 第五节 保险营销计划与控制

##### 思考题

#### 第四章 保险需求与投保行为分析

##### 第一节 保险需求分析

##### 第二节 投保行为与投保心理

##### 第三节 投保决策分析

##### 思考题

#### 第五章 保险营销战略与策略

##### 第一节 保险营销战略

##### 第二节 保险市场营销组合

##### 第三节 保险销售渠道策略

##### 第四节 保险促销策略

##### 第五节 保险营销价格策略

##### 思考题

#### 第六章 保险产品组合与优质服务策略

##### 第一节 保险产品概述

##### 第二节 保险产品的种类

##### 第三节 保险产品的开发与改造

##### 第四节 保险产品组合策略

##### 第五节 保险优质服务策略

##### 思考题

#### 第七章 保险营销组织及其设计

##### 第一节 保险营销组织概述

##### 第二节 保险营销组织的效果与效率

##### 第三节 保险营销组织的类型

##### 第四节 保险营销组织的设计与发展

##### 思考题

#### 第八章 保险营销经理与营销会议

## <<现代保险市场营销>>

第一节 保险营销经理的素质与职责

第二节 保险营销经理的工作方法

第三节 保险营销经理的领导艺术

第四节 保险营销会议及其经营

思考题

第九章 保险营销团队建设与管理

第一节 保险营销团队建设概述

第二节 保险营销员的招聘与解聘

第三节 保险营销员的培训

第四节 保险营销报酬制度与收入管理

第五节 保险营销激励制度

思考题

第十章 保险推销准备

第一节 保险推销准备概述

第二节 知识储备

第三节 心态准备

第四节 熟悉社交礼仪与技巧

第五节 推销语言表达艺术

第六节 职业规划与奋斗目标

第七节 推销临阵准备

思考题

第十一章 保险推销技巧

第一节 保险推销技巧概述

第二节 寻找准保户的技巧

第三节 推销接洽的技巧

第四节 推销面谈的艺术

第五节 推销障碍的排除

第六节 适时成交的诀窍

思考题

第十二章 保后服务艺术

第一节 保后服务概述

第二节 保后服务的重要作用

第三节 保后服务的特点与要求

第四节 保后服务的范围与方法

第五节 在保后服务中提高推销业绩

思考题

第十三章 保险营销明星的成功之路

第一节 “推销之神”的成功秘诀

第二节 从小报童到保险巨头

第三节 世界首席推销员的成功之路

第四节 无敌推销王柴田和子

第五节 小镇里兴起的保险巨星

第六节 推销超人及其制胜法宝

第七节 戴维·考珀：保险营销的顶级大师

第八节 保险令她见证生命奇迹

第九节 刁敏：为客户站好每一次岗

第十节 亿元保险团队的“姐妹花”

## <<现代保险市场营销>>

第十一节 公交车上的展业高手

第十二节 小镇成就了他的保险人生

第十三节 “三高”主席的谦卑营销

第十四节 柳惠芳：打造共同致富的“钢铁团队”

第十五节 “千人三高团队”是如何育成的

第十六节 “四高”团队厚积薄发

参考文献

## <<现代保险市场营销>>

### 编辑推荐

“ B&E ”（ Business&Economics ）系列包括工商管理核心课程、经济学、金融学、会计学、财务管理学、营销学、管理学六大子系列，出版规模将超过百本，可谓“百门精品教材”。本套图书坚持“新观念与本土化”的创作思想，力图与海外教材接轨，既有海外经典教材的严密逻辑，又结合中国的实际，配有丰富的本土化案例。

<<现代保险市场营销>>

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>