

<<属员辅导>>

图书基本信息

书名：<<属员辅导>>

13位ISBN编号：9787504957009

10位ISBN编号：7504957003

出版时间：2010-12

出版时间：中国金融出版社

作者：中国人寿保险股份有限公司教材编写委员会 编

页数：144

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>

## <<属员辅导>>

### 内容概要

本书侧重于对属员辅导多种基本方法的介绍，重点分析了不同类型属员的特征，提供与之相匹配的辅导手段，并在书中提供并深入剖析了实现中十个属员辅导的成功案例，以求帮助销售主管解决实际中遇到的难题。

同时，在体例和形式上有所创新，对各章节的重要知识点以“关键术语”的形式予以提炼，设立“知识要求”、“技能要求”、“知识回顾”等模块，并以真实案例的形式作为“学以致用”；紧密围绕寿险团队中的实际需要，以辅导活动为导向，以操作技能提升为核心，帮助学员尽快把握教材重点，使教材形式更加符合职业培训的需要。

## <<属员辅导>>

### 书籍目录

#### 第一章 属员辅导基础

##### 第一节 属员辅导概述

##### 第二节 属员辅导的基本原则

##### 第三节 属员辅导常见误区

#### 第二章 常用属员辅导方法

##### 第一节 陪访辅导法

##### 第二节 跟随见习辅导法

##### 第三节 专家门诊辅导法

##### 第四节 面谈辅导法

##### 第五节 角色扮演辅导法

##### 第六节 指标分析辅导法

##### 第七节 其他辅导方法

#### 第三章 属员分类及辅导

##### 第一节 属员分类之一——产能

##### 第二节 属员分类之二——意愿

##### 第三节 属员分类之三——性格

#### 第四章 成功属员辅导案例分析

##### 案例一 属员集体辅导

##### 案例二 拨云见日超越梦想

##### 案例三 知人识人育人

##### 案例四 促进中绩效属员的稳定发展

##### 案例五 无敌最是抱成团

##### 案例六 前方打仗后方支援

##### 案例七 改变维持状态寻求长远发展

##### 案例八 婆婆不支持主管做家访

##### 案例九 对客户经理的辅导

##### 案例十 对银行人员的辅导

#### 结语写给主管的话

#### 参考文献

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>