

<<新保险推销员必读全书>>

图书基本信息

书名：<<新保险推销员必读全书>>

13位ISBN编号：9787506423113

10位ISBN编号：7506423111

出版时间：2002-5

出版时间：中国纺织出版社

作者：陈企华

页数：393

字数：300000

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>

<<新保险推销员必读全书>>

内容概要

你知道保险推销业将是一个热门行业吗？

你知道中国保险业有120万个职位空缺吗？

假如你是一位刚出道的保险推销员，你一定想迅速具备保险推销员的素质，迅速拥有自己的保户群体，迅速掌握保险推销的技巧，顺利完成约见、促保、签单的各个环节，为保户提供优质的售后服务，以优异的推销业绩来展示你的推销才能。

本书可以帮助你，它可为你的保险推销生涯保险，并指导你一步一步地走向成功。

<<新保险推销员必读全书>>

书籍目录

第一章 了解保险推销 一、保险推销将是一个热门行业 1、中国有庞大的保险市场待开发 2、国家政策促进保险市场发展 3、社会因素对保险业发展的深远影响 二、120万个职位空缺下的中国保险业 1、保险行业的人才争夺战 2、保险行业的诱惑力 3、保险与传统行业的魅力比较 三、人们越来越需要买保险 1、买保险多一份保障,让人幸福少忧 2、保险是一种保障 3、保险是一种准备 4、保险是一种投资 5、社会环境的变化要求买保险 6、生存环境恶化需保险 7、生活压力增大要求买保险

第二章 新保险推销员应具备的素质与能力 一、推销员对保险的态度及观念 1、对保险推销必须有热忱的态度 2、作为一名推销员应有的观念 二、优秀的推销员应具备的素质 1、诚信是保险推销员从业的前提和基础 2、愚公精神是推销成功推销的重要因素 3、仪表与装束 4、应具备的知识 5、应具备的心理素质 三、推销员应具备的能力 四、保险工作规则和时间管理 五、如何做好一名女保险推销员

第三章 怎样开拓保户 第四章 新保险推销员与保户正式接触的准备 第五章 成功接触准保户的技巧 第六章 怎样促使保险推销成功 第七章 新保险推销员怎样做好售后服务 第八章 怎样和保户签订保险合同 第九章 新推销员的推销禁忌

<<新保险推销员必读全书>>

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>