

<<保险行销教父贝德佳创业法则>>

图书基本信息

书名：<<保险行销教父贝德佳创业法则>>

13位ISBN编号：9787507409574

10位ISBN编号：7507409570

出版时间：1997-10

出版时间：中国城市出版社

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>

<<保险营销教父贝德佳创业法则>>

内容概要

在本书中，作者用精练简短的笔量，在广泛收集各种材料的基础上，依据“保险营销教父”贝德佳30年来的从业实践，并参考海内外同行的从业经验，全面论述了保险推销员改变个性、增强信心以及提高业绩等方面的法则及秘诀；对保险推销中的一些方式、方法进行了系统的阐述，展示了各种场景下的推销策略。

<<保险推销教父贝德佳创业法则>>

书籍目录

目录	
前言	
第一章 意想不到的推销魔术	
自我激励	推销创富之源
情绪控制	推销创富之术
第二章 推销风格	
推销舞台	“演好你的角色”
投机取巧	推销你自己
第三章 推销技术的活用法	
磨刀不误砍柴工	约谈客户
建立客户信心的技巧	
制造紧迫感	
第四章 口才：推销取胜的冲锋枪	
好口才，树自信	
推销面谈	
反攻为守	质问的技术
贝德佳推销妙语	
第五章 高效率的工作技巧	
主宰时间的魔手	
储蓄客户的保险箱	
第六章 突破重重关卡	
抓住事物的源头	
推销生活压力测试	
压力舒解方案	
化压力为动力	
提升自我 永葆辉煌	
第七章 众里寻她千百度	准客户
开拓准客户的主渠道	
举足轻重的自身训练	
第八章 打好最后一战	成交策略
知己知彼，百战不殆	接近
道是无意却有意	激励
攻心为上，百发百中	促成
第九章 贝德佳推销成功要诀	
“愿力量与你同在”	
抵制的积极方面	
抵制的多个侧面	
防患于未然	
柔道推销	
贴近与借与	
执行柔道推销招数	
推销中最棘手的反对意见	
第十章 贝德佳推销锦囊	
树立正确的推销理念	
珍贵的友情	

<<保险营销教父贝德佳创业法则>>

勤能补拙
参考书目

<<保险营销教父贝德佳创业法则>>

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>