

<<营销之道>>

图书基本信息

书名：<<营销之道>>

13位ISBN编号：9787509200858

10位ISBN编号：7509200857

出版时间：2006-11

出版时间：黎宗剑 中国市场出版社 (2006-11出版)

作者：黎宗剑 编

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>

<<营销之道>>

内容概要

《营销之道》收录论文55篇，内容涉及保险营销概论、财产保险营销、人寿保险营销、保险营销策略、营销团队及代理人制度建设、网络保险营销等。

<<营销之道>>

书籍目录

第一篇 保险营销概论完善保险营销制度促进保险业又快又好发展论分散性业务的营销渠道变革论我国保险营销的理念误区保险营销道德决策模型及其影响因素分析从财产保险产品的专业特性谈营销平台的建立保险营销渠道的比较分析及趋势研究直复营销在我国保险业开展前景的探讨保险营销员制度研究第二篇 财产保险营销构建高效非寿险营销模式的途径医疗责任险的市场营销思考消费链概念下的车险营销趋势论产险公司保险营销整合体系的建立论财产保险公司的个人客户导向论产险营销体制改革论产险营销机制的推行产险销售渠道建设初探第三篇 人寿保险营销寿险营销制度的历史回顾与展望收展制开拓寿险营销新模式——中国人寿浙江省分公司收展模式的分析与思考销售渠道创新与寿险行业可持续发展健康保险营销渠道研究论健康险的全方位营销联系本土实际创新寿险营销方式论寿险市场转型和营销方式创新我国寿险营销制度的理论评价及政策建议农村寿险消费者心理暨销售策略研究第四篇 保险营销策略论我国保险营销策略与发展谈寿险公司代理产险销售的互动渠道产品策略保险市场转型过程中营销策略探讨论客户满意度战略在财产保险企业的运用休闲式寿险营销策略初探基于顾客满意度的保险营销风险分析保险业营销依赖于社会资本——对吉林省人保县支公司的个案分析销售主管的八项修炼让团体保险从“联络感情”中走出来武汉地区高校营销方案第五篇 营销团队及代理人制度建设发展保险代理公司业务是保险公司的必然选择在管理可控条件下追求营销队伍的快速发展营销团队应具备三种素质论专业化团队的可持续发展论保险个人代理人管理体制的突破与健全从寿险营销队伍的现状谈个人代理人的管理问题我国寿险代理人营销体制研究论保险兼业代理人的电子化管理论个人代理人管理制度的改革与创新从产寿险差异看产险个人营销的发展第六篇 网络保险营销积极探索勇于创新促进保险销售渠道多样化创新思维发展我国保险电子商务我国保险网络营销发展对策研究多渠道整合营销是现阶段发展网上保险的必由选择对发展我国网络保险的思考网络时代的保险营销方式从消费心理角度探讨电子商务对保险业的影响中国保险电子商务发展的若干问题发展网上保险的策略保险代理人网络营销平台的基本分析——江苏保险联合网建设的思想与实践后记

章节摘录

版权页：插图：（二）保险营销制度对于满足经济转轨时期人们的保障需求发挥了巨大作用保险营销制度引入并得以迅速发展的时期，正是我国经济体制的转轨时期。

收入分配、社会保障、金融、教育、医疗等各种体制改革不断深入，各类社会主体和城乡居民越来越多地面临着未来收入和支出的不确定性，对转移风险、获得保障的需求日益加大。

很大程度上，正是由于保险营销员深入千家万户推销寿险产品，使得在短短的十余年的时间内，约有1.3亿人获得了商业保险保障。

可以说，如果没有保险营销制度的迅速发展，人寿保险就很难发挥今日对于社会、家庭和个人巨大的保障作用，对于转轨时期社会的稳定作用。

（三）保险营销制度促进了保险业销售和服务理念的创新保险营销制度的引入，革新了保险经营的传统落后观念，改变了保险公司固守的传统销售和服务模式。

服务方式创新，由被动服务，改为主动服务；服务领域拓宽和服务层次深化，由柜台服务，改为深入千家万户上门服务，“以客户为中心”的理念逐步深入保险公司每个经营环节。

（四）保险营销制度为中国保险业的发展培养了大量人才在全国140多万保险营销员中，有相当一部分具有良好的专业水平与职业操守。

中国保险业一大批高级管理人员和高端人才是从保险营销队伍中成长起来的，这也为寿险业的长期持续发展打下了坚实的基础。

与此同时，寿险个人营销作为一个新兴职业，提供了大量的就业机会，对于解决整个社会的就业问题也发挥了巨大的作用。

（五）保险营销制度对于普及保险知识、提升整个社会的保险意识作出了巨大贡献人寿保险从十余年前不为人所知，到今天走入千家万户，成为普通民众生活的一部分，保险营销制度和保险营销员功不可没。

如果没有保险营销员对全社会保险理念和知识的普及，其他新的保险营销渠道也很难建立和发展。

<<营销之道>>

编辑推荐

《营销之道》：中国保险论丛(4)

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>