第一图书网, tushu007.com

<<推销保险>>

图书基本信息

书名：<<推销保险>>

13位ISBN编号：9787801323262

10位ISBN编号：7801323262

出版时间：1997-10

出版时间：兵器工业出版社

作者：张望 编

页数：316

字数：238000

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

内容概要

保险是一种商品，是商品就需要推销。
保险又是一种特殊的商品，所以推销它就必备采用特殊的、不同于推销其他商品的方式。
保险业在我国更是一项方兴未艾的事业，市场广阔、潜力巨大，因而被称为朝阳事业。
要推销保险，必先了解保险。
本书从保险基础知识入手，阐释了保险为什么会赚钱、怎样推销它才能赚钱。
在介绍保险推销员应具备的专业知识之后，对中国保险市场作了极具说服力的前瞻性分析。
紧接着把推销保险的各个过程细化：推销前的准备、对准客户的访问、时机选择、保险洽谈以及如何战胜拒绝等。
本书最后两章评价了世界各国王牌保险推销员的推销经验和技巧，非常富有启迪、借鉴作用。

<<推销保险>>

书籍目录

第一部分 了解保险 第一章　保险基础 一 保险入门 二 保险合同 三 保险类别 四 保险的索赔与理赔 五 业务承保 六 保险的购买 七 再保险 第二章　保险市场分析 一 保险市场营销管理程序 二 保险市场营销环境分析 三 保险市场营销调查研究 四 保险市场细分化 五 保险市场细分化的方法 六 保险目标市场的选择第二部分 推销保险 第三章　做好预先准备 一 不得轻视推销工作 二 推销是成功之钥 三 对客户的态度 四 寻找准客户 五 事前调查准客户 六 建立准客户卡 第四章　访问准客户 一 重视仪表服饰 二 学会洗耳恭听 三 永远面带微笑 四 访问准客户的准备 五 约见准客户的技巧 六 直接访问的技巧 七 慎选访问时间 第五章　推销洽谈 第六章　战胜拒绝 第七章　经典推销术 第八章　成功的保险推销员

第一图书网, tushu007.com

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