

<<走进中高端客户>>

图书基本信息

书名：<<走进中高端客户>>

13位ISBN编号：9787111133346

10位ISBN编号：711113334X

出版时间：2004-1

出版时间：机械工业出版社

作者：彭振武

页数：229

字数：174000

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>

<<走进中高端客户>>

内容概要

作者以寿险业高级管理人员的工作经历和眼光，从提高寿险代理人经营绩效，降低寿险公司经营成本，提升寿险公司服务品质，充分满足客户的保障需求出发，研究和讨论了寿险代理人在永续经营中遇到的种种困惑及摆脱这些困惑的途径，即寿险代理人走近中高端客户应具备的知本，中高端客户的目标市场及其细分，中高端客户的切入与经营，家庭投资理财组合模型的构建，家庭投资理财计划书的撰写及实例。

该书是寿险公司打造精英团队、造就销售精英、聚合优质客户、降低经营成本、推动业务持续、快速、健康发展的不可多得的培训教材。

<<走进中高端客户>>

书籍目录

加快素质提升 快步走向成功 (总序) 前言第1章 寿险营销员的困惑及其成因 1.1 晨会之后上哪儿去 死缠烂打式的保单促成 缘故销售与客户经营失之交臂 1.2 勤拜访为什么换不来好业绩 公共关系方面尚未实现由低收入群体向中高收入群体的突破 客户经营尚未实现由一般向重点的突破 1.3 有钱人的钱为啥难掏 缺少经营中高端客户的知本 缺少必要的展业技巧 1.4 永续经营之路为啥这么难走 梦幻般地追求“大锅饭”的回归 心理调适处于滞缓状态 经营理念错位 终身学习的观念淡薄 “不思进取、小富即安”的思想作祟第2章 走近中高端客户应具备的知本 2.1 熟悉保险的基本原理和基本知识 大数法则与保障型商品 首年佣金与偿付能力 金融机构存款与寿险商品 分红保险及投资回报 严格核保与诚信守约 2.2 掌握相关的法律知识 寿险营销员及其民事责任 投保容易与索赔难 如实告知义务及法律责任 2.3 了解家庭经济的风险理论 通货膨胀：个人财富的隐性“杀手” 失业：市场经济条件下多数人必须正视的风险 疾病与意外伤害：生命旅程中必须计算的成本 创业投资：跨入富翁行列的最佳途径 风险市场投资：与高风险、高回报结伴而行的投资 2.4 了解家庭经济的避险理论 不可变风险的可变风险 家庭投资是一种利益共享、风险共担的经济行为 构筑家庭经济的“防火墙” 构筑家庭经济“防水墙”的技巧 2.5 了解家庭经济的风险投资理论 打基础与建房子 投资工具没有最好的也没有更好的 黄金法则：不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里 2.6 了解各种投资工具的优势与不足 债券 金融机构存款 股票 证券投资基金 黄金和投资金币 外汇 房地产第3章 中高端客户的市场锁定第4章 中高端客户的切入与经营第5章 构建家庭投资理财组合模型第6章 拟定家庭投资理财计划书

<<走进中高端客户>>

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>