

<<寿险陌生拜访这样做>>

图书基本信息

书名：<<寿险陌生拜访这样做>>

13位ISBN编号：9787111396895

10位ISBN编号：7111396898

出版时间：2012-10

出版时间：机械工业出版社

作者：唐晨峰

页数：363

字数：453000

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>

<<寿险陌生拜访这样做>>

内容概要

《寿险陌生拜访这样做：让业绩提高80%》主要介绍寿险营销人员如何进行陌生拜访，用真实案例来解释实际遇到的问题。

通过实战技能点拨、全景案例方式，提供难题解决方案。

在实际陌生拜访过程中，很多朋友面临这样的困惑：如何突破自我恐惧？

陌生客户究竟在哪里？

陌生客户最关心哪些内容？

怎样和陌生客户沟通？

如何化解陌生客户的拒绝？

如何跟进陌生客户？

如何让陌生客户转介绍？

《寿险陌生拜访这样做：让业绩提高80%》归纳了切实可行的有效方略，帮助从业人员真正学会沟通，快速掌握陌生拜访技巧，切实提高业绩。

<<寿险陌生拜访这样做>>

作者简介

唐晨峰，本科毕业于中国人民大学保险专业，研究生毕业于中国人民大学心理学专业，博士毕业于北京大学金融学专业。

在保险行业具有广泛人脉、深厚理论和实践功底。

组织来自国内大型寿险公司最资深、最顶级的寿险营销精英撰写本套丛书。

<<寿险陌生拜访这样做>>

书籍目录

丛书序 寿险赢销源于思维模式变革

前言 陌生拜访赢在信任

第1章 寿险营销有哪些思维方略

1.1 寿险基本理念与新应用

案例1 与年轻有为苹果老板的签单过程分享

1.2 寿险营销定性分析工具

案例2 与大型国企组织部部长的签单过程分享

1.3 寿险营销定量分析工具

案例3 与民办大学语文老师的签单过程分享

第2章 为什么要做陌生拜访

2.1 未来发展的力量源泉

案例4 行业顶尖精英分享增员的发展力量

2.2 寻找自身差距的人生导师

案例5 与名校资深教授的陌拜签单过程分享

2.3 个人成长的磨刀石

案例6 与强烈抗拒保险的白领的签单过程分享

第3章 陌生拜访如何突破自我恐惧感

3.1 恐惧来自恐惧本身

案例7 与汽车公司儒雅高管的签单过程分享

3.2 恐惧来自追求信息完全对称的完美心理

案例8 与知名证券公司高管的签单过程分享

3.3 任何强者都是弱者

案例9 与IT公司老练高管的签单过程分享

第4章 接触陌生客户之前要做哪些准备

4.1 心态和状态的准备

案例10 与大型国企老总的签单过程分享

4.2 资料和工具的准备

案例11 与有才但保守的女作家的签单过程分享

4.3 专业知识和智慧的准备

案例12 与漂亮高雅的女主持人的签单过程分享

第5章 陌生客户究竟在哪里

5.1 党政机关、国企高管和各种高级俱乐部

案例13 与抵制保险的政府秘书的签单过程分享

5.2 外资企业中方高管、民营企业老总以及高级白领

案例14 与跨国制造公司高管的签单过程分享

5.3 小老板以及包工头、普通职员和自由职业者

案例15 与自视甚高的职业炒股人的签单过程分享

第6章 陌生客户最关心哪些内容

6.1 关注自身需求

案例16 与知名外企高级白领的签单过程分享

6.2 关注自身的利益

案例17 与私营地产公司老总的签单过程分享

6.3 关注彼此关系

案例18 与底蕴深厚的知名教授的签单过程分享

第7章 怎样和陌生客户沟通

<<寿险陌生拜访这样做>>

7.1 切入点的选择

案例19与特强势外企女白领的签单过程分享

7.2 态度的选择

案例20与沉稳固执的猎头顾问的签单过程分享

7.3 内容的选择

案例21与犹豫不决的报社编辑的签单过程分享

第8章 如何化解陌生客户的拒绝

8.1 利用客户的拒绝迅速导入沟通的对接点

案例22与优越感很强的继承人的签单过程分享

8.2 要学会赞美一切，更要学会见缝插针，以便实现以子之矛攻子之盾的奇效

案例23与见多识广的建材老板的签单过程分享

8.3 对客户的拒绝应做到有礼有利有节，学会制订并演练尽可能多的应对方案，达到震撼客户的效果

案例24与外企中方沉稳高管的签单过程分享

第9章 如何与陌生客户成为朋友

9.1 营造彼此熟悉的谈话氛围

案例25与强烈排斥保险的经理的签单过程分享

9.2 创造彼此信任的共振波

案例26与外企强势漂亮女公关的签单过程分享

9.3 做朋友应该做的事情

案例27与充满困惑的人事总监的签单过程分享

第10章 如何跟进陌生客户

10.1 见面多了就能拉近距离

案例28与干练但懂生活的老板的签单过程分享

10.2 持续关注客户及其家人的多维度信息

案例29与软拒绝保险的护士长的签单过程分享

10.3 邀请陌生客户参加公司及个人的各种活动

案例30与精明且抗拒保险的首厨的签单过程分享

第11章 如何给陌生客户做增值服务

11.1 尽力帮助客户解决保险之外的难题

案例31与难启心门的酒店经理的签单过程分享

11.2 勿太强功利心，用朋友的姿态帮助客户提高财商

案例32与背负房贷的技术专员的签单过程分享

11.3 让自己的家庭和客户的家庭增加交往的频度和内涵

案例33与不冷不热的技术专员的签单过程分享

第12章 如何让陌生客户转介绍

12.1 主动打入陌生客户的朋友圈里去

案例34与能说会道的市场专员的签单过程分享

12.2 塑造和延续自己的素养和信赖感

案例35与下海创业的沉稳老板的签单过程分享

12.3 主动试探性提出为客户的朋友提供同样精彩的服务

案例36与特立独行的设计主管的签单过程分享

第13章 如何借用团队的力量为陌拜作贡献

13.1 善用团队的力量

案例37与见多识广的猎头老板的签单过程分享

13.2 要善于做势

13.3 善于借用既有亲朋好友等缘故的力量

案例38与犹豫不决的采购经理的签单过程分享

<<寿险陌生拜访这样做>>

第14章 如何持续保持陌拜行动

14.1 保持忧患意识

案例39与干练强势的电信老总的签单过程分享

14.2 制订并严格执行详细计划和转型筑巢工作

14.3 置之死地而后生，置之绝境则重活

案例40与性格内敛、严谨的博士的签单过程分享

第15章 如何提高陌生拜访的能力

15.1 学习成就职业未来

15.2 努力让团队领袖成为自己的精神和技能导师

案例41与学识渊博的金牌讲师的签单过程分享

15.3 请求高人陪访，同时大胆实践和不断修正

案例42与高人陪访集团老总的签单过程分享

<<寿险陌生拜访这样做>>

章节摘录

第1章 寿险营销有哪些思维方略 1.1 寿险基本理念与新应用 1.14 个寿险常规理念 (1)
人寿保险是一种爱的深邃表达。

爱是有等级的，差别在于每个人的责任感，一个人的责任感会表现在他面对自己和面对他人及家人的态度。

对自己和家人的爱都需要平台来承载，当家人和自己遇到生老病残死问题时，保险就是急用的现金。可以说保险就是最有效、最安全的表达爱的方式。

(2) 人寿保险是践行责任的最后一道屏障。

对家人的责任，光口头说没有任何意义，行动就是最生动的语言，提前做好安排就是践行责任最好的方法。

什么是有效的保险客户？

有情有义的人！

(3) 人寿保险是一种对亲人表达关怀的深情呵护。

关怀就是把关心放在心里。

您把对家人的关心放在哪里了呢？

在您拜访客户时告诉他，您是在跟他谈一桩肯定赚钱的交易，而且要和他签一份合约，要送他一笔免税的现金。

(4) 人寿保险是对亲人的一份郑重的承诺。

人生的各种显性和隐性风险随时可能拜访我们，而很多意外和自然灾害是人类无法预知和改变的，与其被动地让风险光顾我们，还不如提前防患于未然。

(5) 人寿保险是让您老有尊严的最可靠的亲人。

都说人老了讨人嫌，都说久病无孝子，因为人老了没有创造价值的 ability 了，加之大多腿脚不便，各种疾病接踵而至，加之子女都又面对房贷、车贷和工作的压力，如果自身没有经济支撑，晚年想要有尊严就比较难了。

(6) 在您患大病、重病时，就能深刻体会到保险就是命。

医院也是追逐利润的企业，不管您的疾病多么严重，如果不能及时交齐重症押金和治疗费用，将会错过最佳治疗期。

这时如果有一大笔急用的保险理赔金，那一定会有喜从天降的感觉。

.....

<<寿险陌生拜访这样做>>

编辑推荐

《寿险赢销难点突破实例丛书·寿险陌生拜访这样做：让业绩提高80%》揭示寿险陌生拜访本质思维规律，展现寿险陌生拜访经典签单案例。

《寿险赢销难点突破实例丛书·寿险陌生拜访这样做：让业绩提高80%》突破寿险陌生拜访难啃展业难题，提供寿险陌生拜访实战销售技能。

《寿险赢销难点突破实例丛书·寿险陌生拜访这样做：让业绩提高80%》主要特点：1.理论指导：深入整合前沿管用的寿险陌生拜访思考成果； 2.技能点拨：重点阐述实用有效的寿险陌生拜访操作技能； 3.案例呈现：全景展示经典可仿的寿险陌生拜访展业过程； 3.行动建议：详细提供简单可行的寿险陌生拜访实战方案； 4.素养提升：快速提高紧急需要的寿险陌生拜访综合素质。

<<寿险陌生拜访这样做>>

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>