

<<保险这样卖才对>>

图书基本信息

书名：<<保险这样卖才对>>

13位ISBN编号：9787115197122

10位ISBN编号：7115197121

出版时间：2009-3

出版时间：人民邮电出版社

作者：李宝久，陈海山 著

页数：213

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>

## <<保险这样卖才对>>

### 前言

许多保险销售人员都有这样一种深刻的体会：保险销售行业是容易创造销售奇迹的黄金领域。中国的保险市场正值高速成长期，业务规模迅速扩大，市场化程度越来越高，保险业大有可为！

保险市场的前景和“钱”景无疑令人心动。

随着保险理念的普及，国内外的保险公司如雨后春笋般兴起，险种越来越丰富，消费者越来越成熟，加之从事保险销售业务的人越来越多，保险销售工作的难度也越来越大。

保险销售人员常常感到迷茫和困惑：为什么我使出浑身解数做推销，客户都不买？

为什么我越殷勤，客户越疏远？

为什么我的工作做得这么到位，客户还是挑三拣四？

为什么险种条件与客户要求差不多，客户还总在犹豫？

为什么好不容易要达成的交易，在即将成交的时候客户却突然变卦？

为什么别人的业绩总比我高？

为什么做保险销售员这么难？

这一切只能从自身寻找答案！

保险是特殊商品，促成保险成功销售的要素往往十分复杂，导致客户内心变化的内外在条件极多。

除了保险产品性价等自身因素外，你的业绩不理想可能是你的韧劲不够、态度不佳、形象不好、服务不周、反应不快、技艺不精、工作不细……从而使客户产生了疏离、疑虑、畏怯、反感……。

## <<保险这样卖才对>>

### 内容概要

《保险这样卖才对销售高手的N个签单技巧》针对保险销售人员在保险销售过程中遇到的各种情境，有针对性地介绍了各种保险销售方法和技巧，内容全面而实用。

书中包括保险销售人员塑造自身形象的技巧、说服客户的技巧、与客户沟通的技巧、展示与介绍保险的技巧、应对客户异议的技巧、促成交易的技巧和售后跟踪服务的技巧，包罗万象，事无巨细。

《保险这样卖才对销售高手的N个签单技巧》汇集了众多国内外优秀保险销售人员的销售经验和技巧，可以帮助保险销售人员迅速提升销售技能。

全书结构合理，内容通俗易懂，图文并茂，书中配有大量情境模拟和实际案例，有助于保险销售人员深入领会，快速吸收。

《保险这样卖才对销售高手的N个签单技巧》将助你破茧成蝶，让你在最短的时间内掌握好销售保险的技巧，创造一流的保险销售业绩，成为保险销售高手。

## <<保险这样卖才对>>

### 书籍目录

第一章 拉开帷幕——保险销售准备阶段第一节 熟悉行销的保险产品第二节 明确职业道德和素质要求  
第三节 讲究语言的艺术第四节 仪表整洁大方第五节 举止恰当第六节 礼节完美周全第七节 良好心态的培养  
第八节 保险销售人员的销售禁忌第九节 制订销售目标计划第十节 保险销售的主要环节第二章 整装待发——拜见客户的准备  
第一节 锁定客户是关键第二节 客户资料要齐全第三节 电话预约见修养第四节 拜访准备要周全第五节 拜访计划订周密  
第六节 保险计划书的撰写第三章 身临其境——体验如何会见客户第一节 留下深刻的第一印象第二节 营造和谐的交谈氛围  
第三节 做好陌生拜访第四节 揣摩客户的投保心理第五节 确保充分的产品说明第六节 沉默是金——耐心倾听值得重视  
第七节 水乳交融——让你的客户喜欢你第八节 重视策略——采用恰当的促销策略第四章 进退自如——面对拒绝我有办法  
第一节 察言观色，洞悉拒绝第二节 查找原因，改变局面第三节 随机应变，应对异议第四节 准备周到，全力以赴  
第五节 胸有成竹，异议解决四步走第六节 有备无患，应对方法我先知第七节 再次访问，打开客户虚掩的门  
第五章 马到成功——促成客户签单第一节 促成的原则和要领第二节 促成的方法第三节 采取有效促成交易的措施  
第四节 把握最佳的成交时机第五节 把握成交的基本策略第六节 把握成交的基本技巧第七节 保险合同的有关问题  
第六章 善始善终——售后服务不可小觑第一节 藕断丝连，与顾客保持联系第二节 以己度人，恰当处理客户抱怨  
第三节 创造独特的服务，赢得客户的信任第四节 实现双赢是售后服务的本质第五节 加强对客户关系的管理  
第七章 扩大地盘——开拓更多客户资源第一节 客源开拓——客源决定你的业绩第二节 开拓方法——我的地盘看我的  
第三节 大客户开拓——更上一层楼

## <<保险这样卖才对>>

### 章节摘录

二、对待客户异议的态度 客户异议具有两重性，它既是推销的障碍，也是成交的信号。在销售活动中，客户异议的产生也是必然的，保险销售人员应采取正确的态度对待异议。正确对待客户异议的态度有4种，如图4—6所示。

（一）鼓励客户提出异议 客户有异议表明对保险感兴趣，有异议意味着有一线成交的希望。保险销售人员通过对客户异议的分析可以了解对方的心理，知道客户有何疑虑，从而按病施方，对症下药，对客户异议作出圆满答复。

日本一位销售专家说得好：“从事销售活动的人可以说是与拒绝打交道的人，战胜拒绝的人，才是销售成功的人”。

## <<保险这样卖才对>>

### 编辑推荐

N个签单技巧助你决胜千里，成为销售高手不再是梦想。

日出而作，日落而息，心力交瘁，订单难赢…… 为什么大多数客户只看不买？

为什么我越殷勤，客户越疏远？

为什么我的工作做得这么到位，客户还是挑三拣四？

为什么产品与客户要求差不多，客户还总在犹豫？

为什么好不容易要达到的交易，在即将成效的时候客户却突然变卦？

为什么别人的业绩总比我高？

为以做销售员这么难？

…… 想改变现状吗？

赶紧翻开本书吧，让你在最短的时间内掌握N个销售技巧，突围市场困局，突破自身局限，卖得又多又快又轻松！

<<保险这样卖才对>>

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>