

<<我的第一本漫画销售书>>

图书基本信息

书名：<<我的第一本漫画销售书>>

13位ISBN编号：9787115282859

10位ISBN编号：7115282854

出版时间：2012-6

出版时间：人民邮电出版社

作者：刘伟

页数：221

字数：55000

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>

<<我的第一本漫画销售书>>

前言

面对长篇累牍的文字，你是否觉得昏昏欲睡？

看到图书对销售情景的描述，你是否感叹自己想象力匮乏？

大段的技巧说教，是否让你虽通读全书却不得要领？

“莫萨营销漫画销售场景系列”图书努力让销售技巧类图书既生动好看，又能够提供丰富的知识与技巧，同时具备较强的实用性和可操作性，帮助读者在轻松阅读的同时，掌握各种销售技巧，灵活处理销售过程中的各种问题，最终达到“销售能力项项强、销售业绩节节高、职业生涯步步广”的目标。

本系列图书针对各类销售人员分别塑造出几位不同的主人公，将他(她)可能遇到的关键销售场景以漫画的形式展现出来，并配以精彩的现场评析、丰富的销售宝典、实用的讲话技巧、精辟语言和可能遇到的误区提示，让各类销售人员快速掌握实用的方法和技巧，帮助他们顺利完成交易。

“莫萨营销漫画销售场景系列”图书共计四本，分别是《我的第一本漫画销售书——经典销售场景109例》、《我的第一本漫画销售书——服装销售场景108例》、《我的第一本漫画销售书——汽车销售场景112例》、《我的第一本漫画销售书——保险销售场景103例》。

本系列图书根据情景需要，设计了场景直播、现场评析、销售宝典、话术金句、巧避误区五大模块，从不同的角度帮助销售人员提升销售技能。

本系列图书有如下三大特点。

1.立体生动 系列书“场景直播”模块采用了漫画形式，栩栩如生地展现了销售人员在面对各种销售情景时的处理方式，生动、逼真的人物对话和形体动作跃然纸上。

2.全面模拟 系列书覆盖各类销售的全过程，全方位地模拟了可能发生的各种销售情景，让销售人员在各个销售阶段都能有相同或类似的范例参考，快速找到解决方法。

3.好用有效 在本系列图书中，我们针对各种销售情况和问题，总结出了相应的“话术金句”供销售人员在实际工作中灵活套用，帮助销售人员在与顾客沟通和交流的过程中做到游刃有余。

“莫萨营销漫画销售场景系列”图书适合销售一线的各类销售人员使用，也可作为企业培训、指导销售人员的参考用书，或供培训师开发销售培训教材时参考。

由于作者时间、经验有限，本书难免存在疏漏，恳请各位读者在阅读本系列图书时提供宝贵意见。

在本书编写的过程中，孙立宏、王淑燕、董连香、刘井学、刘伟、董建华、孙宗坤、高佳瑜负责资料的收集和整理，邓长发、廖应涵、王建霞、王玉凤、任玉珍、庄惠欢、李苏洋、张春、宫小龙、唐娟、唐璐璐负责插图的制作，在此一并表示感谢。

<<我的第一本漫画销售书>>

内容概要

《我的第一本漫画销售书——保险销售场景103例》通过生动、有趣的漫画详尽展现了保险销售人员在销售过程中可能遇到的问题，从顾客的行为和心理出发，全面阐述了整个保险销售过程中各种场景的处理方法和技巧，为保险销售人员顺利成交提供了参考范例和指导。

《我的第一本漫画销售书——保险销售场景103例》适合保险公司的保险销售人员、保险代理人阅读，也可供培训师开发销售培训教材时参考使用。

<<我的第一本漫画销售书>>

书籍目录

第一章 找到客户才有机会

第一节 调整心态重包装

- 场景1 信心——信自己，才能得到信任
- 场景2 诚信——做人、立业、成功的基石
- 场景3 乐观——随时随地都充满希望
- 场景4 微笑——世界上最美妙的语言
- 场景5 礼仪——良好印象是成功之门

第二节 寻找客户有途径

- 场景6 陌生拜访搜客户
- 场景7 利用网络找客户
- 场景8 多参加社交活动
- 场景9 多参加商务活动
- 场景10 利用人脉找客户
- 场景11 从身边发掘客户
- 场景12 旅行结识客户
- 场景13 请老客户帮助介绍
- 场景14 善用你的名片

第三节 锁定客户好出手

- 场景15 分析目标客户
- 场景16 掌握客户购买力
- 场景17 找准开发时机
- 场景18 认清决策者

第二章 接触之前充分备战

第一节 多动脑筋破防线

- 场景19 赢得前台的好感
- 场景20 借道不敏感部门

第二节 约访客户好推销

- 场景21 无法拒绝的理由
- 场景22 勾起客户好奇心
- 场景23 用利益吸引客户
- 场景24 预约见面的时间
- 场景25 预约见面的地点
- 场景26 预约不同类型客户

第三节 应对拒绝有门道

- 场景27 别害怕被拒绝
- 场景28 第30次就会成功
- 场景29 “不感兴趣”
- 场景30 “我没时间”
- 场景31 “就在电话里讲吧”
- 场景32 “以后联系你”

第三章 登门拜访融洽交谈

第一节 精彩开场白

- 场景33 完美第一印象
- 场景34 见面先寒暄
- 场景35 真诚多赞美

<<我的第一本漫画销售书>>

第二节 谈话的艺术

- 场景36 站在客户的立场
- 场景37 出奇不意把话说
- 场景38 从共同爱好找话题
- 场景39 用幽默缓解气氛
- 场景40 欲擒故纵显真心
- 场景41 不要忽视了同伴

第三节 倾听的艺术

- 场景42 闭嘴，你不是主角
- 场景43 听出“弦外之音”
- 场景44 积极回应客户
- 场景45 观察客户眼神
- 场景46 不要打断谈话

第四章 有的放矢推介产品

第一节 了解你的客户

- 场景47 收支情况
- 场景48 家庭状况
- 场景49 投保计划

第二节 利用提问引导需求

- 场景50 抓住时机来提问
- 场景51 提问方式须恰当
- 场景52 提问要由浅入深

第三节 结合需求做推介

- 场景53 月光一族多存钱
- 场景54 医疗花销能报销
- 场景55 子女教育早准备
- 场景56 有备无患抗风险
- 场景57 晚年生活有保障
- 场景58 雄厚资产得保全

第五章 八面玲珑应对异议

第一节 与需求有关的异议

- 场景59 “我还年轻，不需要保险”
- 场景60 “我已经有社保了”
- 场景61 “我儿子会养我，不用买保险”
- 场景62 “我家人都有收入”
- 场景63 “我没有保险也能过得很好”
- 场景64 “给孩子买就行了，我不需要”

第二节 与支付有关的异议

- 场景65 “我资金紧张”
- 场景66 担心续保困难
- 场景67 “我得还房贷，没有余钱”
- 场景68 “高额全保太贵”

第三节 对产品的质疑

- 场景69 “保险，不吉利”
- 场景70 “保险都是骗人的”
- 场景71 “保险不如股票收益高”
- 场景72 “买保险不如存银行放心”

<<我的第一本漫画销售书>>

场景73 “体检核保太麻烦”

第四节 其他异议

场景74 “我要和家人商量商量”

场景75 “我再比较一下”

场景76 “保险公司倒闭怎么办”

场景77 “能给我返多少折扣”

场景78 遭遇旁人阻拦

场景79 “还是买熟人的保险吧”

第六章 临门一脚促成交易

第一节 签单细节熟于心

场景80 稍纵即逝的购买信号

场景81 营造成交氛围

场景82 心中得意别忘形

场景83 别忘肯定和祝贺客户

第二节 成功签单方法多

场景84 直接成交法

场景85 案例促成法

场景86 危机促成法

场景87 选择成交法

场景88 利益成交法

场景89 激将成交法

场景90 太极成交法

第七章 超值服务客情久远

第一节 勤维护，多问候

场景91 递送保单要及时

场景92 经常联络老客户

场景93 做个生活顾问

场景94 送上真诚的关怀

场景95 不时上门回访

场景96 耐心解疑答惑

场景97 做好温馨提示

场景98 热心办理理赔

第二节 请客户帮助介绍

场景99 别再“羞于启齿”

场景100 把握请人帮助介绍的时机

场景101 请人帮助介绍成功有技巧

第三节 真心化解抱怨

场景102 处理退保要求

场景103 消除客户不满

<<我的第一本漫画销售书>>

章节摘录

版权页：插图：场景1 信心——信自己，才能得到信任现场评析只有相信自己的人，才能获得他人的信任。

作为一名保险销售人员，如果每天都能带着饱满的精神和十足的自信开始一天的工作，必然能给客户以积极的心理暗示，争取订单，完成每一项任务。

销售宝典·在开始一天的工作前，销售人员不妨通过语言上的自我激励来唤醒自己的潜力。

保险销售人员主要应培养自己以下三个方面的信心。

(1)对自己有信心。

无论遇到什么挫折，千万不能否定自己，要相信自己一定能干好。

(2)对自己的公司有信心。

既然选择了这家公司，就要相信公司能为你提供好的产品、给你实现自我价值机会，并为自己能成为公司的一员而感到自豪。

(3)对产品有信心。

保险销售人员要相信自己所销售的产品正是客户最需要的，也是最适合他的，这样你才能以坚定的语气说服客户。

·信心源自能力，源自学习，因此，保险销售人员还需通过以下四种方法提升信心。

(1)做足保险、销售技巧、礼仪等知识的储备，提升内在素养和专业程度，强化自信心。

(2)凡事多往积极的方面想，当遇到客户批评、拒绝时，应将其当成锻炼抗挫折能力、改正错误的机会。

(3)只有充分了解客户并做好沟通前的准备，才能做到心中有数，良好把控整个沟通过程。

(4)多与自信的人相处，感受其谈吐和心态，在潜移默化中重塑一个积极向上的自己。

巧避误区 误区一：有些保险销售人员羞于将自己的职业告诉别人，甚至有些看不起这一职业，这样一来，他们工作起来就会感到苦闷，没有积极性，极度缺乏自信。

误区二：过分自信，盲目崇拜自己的公司，对于自己的产品夸大其词，自我感觉良好，但在客户看来却十分可笑。

场景2 诚信——做人、立业、成功的基石现场评析诚信是做人之本、立业之基。

李嘉诚说过，一个人一旦失信于人一次，别人下次就再也不愿与他合作了。

尤其对于保险选种无形商品，客户无法检验其质量，是否签单，在很大程度上取决于保险销售人员的诚信。

销售宝典·一个人只有以诚待人，才有可能走进对方的内心。

客户从保险销售人员手中买到的可能是他一生的保障，因此，保险销售人员唯有做到诚信待人，客户才能放心地将如此重要的选择交给你。

·保险销售人员在与客户沟通时应当诚实守信，具体要做到以下三点。

(1)诚实地介绍产品并表达自己的观点。

在第一次见到保险销售人员的时候，客户往往对于你所说的话抱着半信半疑的态度，只有实话实说，才能使客户放下戒备。

(2)诚实面对产品的弱点。

作为一名保险销售人员必须要了解自己产品的弱点是什么，当客户问到相关的问题时，不妨坦白地说明情况，再加以解释，相信客户一定会被你的诚恳所打动。

(3)言出必行，对客户承诺过的事，就一定要在相应的时间履行，如果不得不违背，也一定要提前向客户解释清楚，求得谅解。

巧避误区 误区一：有些保险销售人员会刻意回避产品的缺陷或故意撒谎，以便“骗”得一个订单。

要知道，信用就像一面“镜子”，稍有裂痕就会将你照得面目全非。

误区二：对于承诺过或与客户约好的事，到时间不能履行，却不提前与客户沟通。

例如，保险销售人员约好某天去拜访客户，临时有事不能去也没有通知客户，让客户空等。

场景3 乐观——随时随地都充满希望现场评析对于同样的一件事，用不同的心态解读，就会看到不一

<<我的第一本漫画销售书>>

样的结果。

悲观者总是患得患失，即使好事成真，也总是想到其他不测；而乐观者遇事总是住好处想，因此内心充满希望，做事干勤十足，也感染着周围的人，使自己更受欢迎。

销售宝典·在保险销售过程中，由于一次又一次的被拒绝很容易使人丧失信心，因此，更需要乐观的精神。

只有乐观并对工作和未来充满希望的保险销售人员，才能坚持下去，最终取得成功。

· 正所谓不经历风雨怎能见彩虹，梅花香自苦寒来，保险销售人员要告诉自己，今天的辛苦一定能够换来明天的收获。

保险销售人员可以采用以下五个办法来培养自己的乐观心态。

(1)在遇到挫折和打击时，先不要抱怨，而是静下心来想想自己从中获得的教训。

(2)适当学习阿Q的“精神胜利法”，苦中作乐，平衡心态。

(3)借鉴一些名人、大师的成功之道，从中吸取经验、教训。

(4)与乐观者为伍。

如果你身边的朋友都是乐观的，他们乐观的态度也会影响你。

(5)学会辩证地看待问题。

任何事物都有正反两面，在看到困难的同时也要看到机会。

保险销售人员应当在客户一次次的拒绝中积累经验、摸索新的方法，迅速成长起来。

巧避误区误区一：保险销售人员的乐观要建立在销售流程的认识上，要把握一个度。

过度的乐观会让销售人员对自己期望过高，或忽视工作的困难程度，从而备受挫折。

误区二：保险销售人员要善于总结失败的教训，掌握成交的方法，不能以“无所谓”的态度对待失败。

场景4 微笑——世界上最美妙的语言现场评析俗话说，“人无微笑莫开店”，一个微笑不花费什么财富，却是世界上最美好的语言，能创造出价值连城的财富。

所以，微笑是保险销售人员找到客户、吸引客户的第一张名片。

销售宝典·微笑是人类最美好的语言，是内心的真诚在面部的体现。

真诚的微笑使人心情愉悦，可以浇灭愤怒的火焰，轻易消除客户的防备心理。

有时候，亲切的微笑对于客户来说比商品本身更有吸引力。

· 一位成功的保险销售人员总会以充满活力的笑容出现在客户面前，但是人都有各种情绪，所以，要保持良好的微笑就需要销售人员用理智约束好自己的感情，控制好自己情绪。

· 在见客户之前，无论发生过什么不愉快的事情，保险销售人员都要尽快调整心态，使自己微笑，并告诉自己：“我要去见客户了，为什么不高兴呢？”

”· 微笑是需要练习的。

保险销售人员在空余时间不妨对着镜子笑一笑，观察自己的哪一种笑容更亲切、更真诚、更动人，问自己：“如果我是客户，会不会一见面就对镜子里这个人产生好感？”

”尽力让你迷人的微笑成为销售过程中的利器。

巧避误区如果你想让客户愉快地接受你，在销售过程中无论发生什么情况，千万不要皱起眉头，否则会影响客户的心情，让客户误以为你讨厌他。

<<我的第一本漫画销售书>>

编辑推荐

《我的第一本漫画销售书:保险销售场景103例》编辑推荐：怎样在茫茫人海中找到潜在客户？

当客户说“我不感兴趣”时怎么办？

怎样在见面时给客户留下良好印象？

说什么才能让客户接受保险计划？

客户觉得“保险不吉利”怎么办？

怎样判断时机，让客户快速签单？

.....阅读刘伟编写的《《我的第一本漫画销售书:保险销售场景103例》》，它将教你成功登上保险销售的冠军宝座。

<<我的第一本漫画销售书>>

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>