

<<保险专业销售技术>>

图书基本信息

书名：<<保险专业销售技术>>

13位ISBN编号：9787121061776

10位ISBN编号：7121061775

出版时间：2008-4

出版时间：电子工业出版社

作者：肖举萍 编

页数：277

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>

<<保险专业销售技术>>

内容概要

本教材共七章，从保险专业销售技术概论、客户投保行为分析、保险销售人员素质培养、保险销售步骤与技巧、保险产品分析、保险建议书的设计与制作、保险销售人员的自我管理等方面对保险专业销售技术进行全面的阐述和音0析。

本教材作为省级精品专业“营销与策划实务”及其他保险类专业的核心课程教材，在保证理论适度和体系相对完整的前提下，对实战性操作技术内容进行重点阐述，并提供了丰富的新颖生动的案例和资讯，适合作为大中专院校教材，尤其是高职教材。

<<保险专业销售技术>>

书籍目录

第1章 保险专业销售技术概论 1.1 保险专业销售技术的概念 1.2 保险专业销售的基本原则 1.3 保险专业销售技术的主要内容 复习思考题 实训题第2章 客户投保行为分析 2.1 保险需求与保险客户分析 2.2 客户投保心理分析 2.3 客户投保行为分析 复习思考题 实训题第3章 保险销售人员素质培养 3.1 保险销售人员应具备的素质与能力 3.2 保险销售人员培训 3.3 案例研讨：优秀保险销售人员的成长历程 复习思考题 实训题第4章 保险销售步骤与技巧 4.1 开拓准保户 4.2 拜访准保户前的准备 4.3 接洽准保户 4.4 保险销售洽谈 4.5 异议处理 4.6 促成保险签单 4.7 售后服务 4.8 保险销售谈判 4.9 其他保险销售方式分析 复习思考题 实训题第5章 保险产品分析 5.1 保险产品概述 5.2 人身保险产品分析 5.3 财产保险产品分析 复习思考题 实训题第6章 保险建议书的设计与制作 6.1 保险建议书概要 6.2 财产保险建议书的设计与制作 6.3 人身保险建议书的设计与制作 复习思考题 实训题第7章 保险销售人员自我管理 7.1 销售人员形象管理 7.2 销售人员活动管理 复习思考题 实训题参考文献

<<保险专业销售技术>>

章节摘录

第1章 保险专业销售技术概论： 1.2 保险专业的销售基本原则： 保险专业销售行为是在现代营销理念指导下的销售行为，而现代营销理念强调客户需求导向、专业化整体营销手段及合理赢利。

因此，保险专业销售应遵循三个原则：以客户需求为中心、以专业服务为手段、以达到多赢为目的。

1.2.1 以客户需求为中心： 与交易销售相比而言，保险专业销售强调对保险消费者需求的关注。

而需求=顾客+需要+经济能力，因此，找准具有消费能力的目标客户群体，分析客户的风险管理和经济保障需要，为客户解决问题，向客户提供价值，是专业的保险销售人员最应该注重的的问题。

只有围绕客户需求提出解决问题的方案，客户的需求得到满足，客户才会满意，而一个满意的客户可能会变成忠诚客户，而一个忠诚客户会给保险销售主体带来无尽的价值，一是重复购买，二是扩大购买，三是购买新产品，四是介绍别人购买，五是降低销售成本，因此，一个忠诚的保险客户会给保险销售主体带来无尽的“终生价值”，这就是保险专业销售为什么应“以客户需求为中心”作为首要原则的原因。

1.2.2 以专业服务为手段： 保险专业销售在销售手段上与交易销售及原始的人情销售的差异，在于向客户提供专业化服务，包括售前的保险宣传咨询服务、售中的风险管理及保险方案拟订服务及售后的保单保全、理赔协助和相关附加超值服务等。

比如人身保险产品的售中的风险管理及保险方案拟订服务，保险销售人员应在客观分析客户的风险点的基础上准确把握客户的保险需求点，如家庭遗属生活保障需求、疾病医疗保障需求、子女教育保障需求、养老保障需求等。

在把握客户的需求点的基础上，再为客户提供科学的解决问题的方案。

专业的保险销售人员其实充当了几个角色：“风险管理师”、“生活规划师”、“员工福利规划师”、“理财规划师”、“保险顾问师”等。

而交易销售和原始的人情销售往往采取的是强硬销售和利用人情关系勉强达成销售，可能造成客户购买的保险产品不适合客户的个性化需求的情况，从而损害了客户的利益。

而以专业服务为销售手段的保险专业销售能更大程度地保障客户的利益。

<<保险专业销售技术>>

编辑推荐

《保险实务系列：保险专业销售技术》特色： 强化实务。
在最大程度上反映当前我国保险业界真实而具体的现实，以使学生或读者真切地了解保险业界正在发生的事情。

以保险职业学院2005年成功申报的国家级精品课程《保险学概论》的教材建设为龙头，积极开发高质量的保险实务和实训教材。

课证融合。

以有关保险职业资格证书的考试大纲为纲组织编写，以使课证融合落到实处。

案例丰富。

以案例教学为主线或主导教学方法，加强教材的实用性、灵活性和趣味性。

<<保险专业销售技术>>

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>