

<<保险员特训教程>>

图书基本信息

书名：<<保险员特训教程>>

13位ISBN编号：9787500218050

10位ISBN编号：7500218052

出版时间：2003-3

出版时间：中国盲文

作者：鲁仁著

页数：411

字数：380000

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>

<<保险员特训教程>>

内容概要

本书共分十一章。

第一章，成功规律特训。

本章从成功的动力、成功的介绍和成功的思维三个方面揭示了成功的规律。

第二章，人生特质特训。

本章分别从怎样挖掘潜能，如何锻造梦想，如何把握机会作了叙述。

第三章，自我管理特训。

保险员应注重自身的情绪管理、时间管理、习惯管理、人际管理和能力管理。

第四章，心态修炼特训。

心态决定一切，一个优秀的保险员应具有学习的心态、赞美的心态、平常的心态、乐观的心态、付出的心态、宽容的心态、坚持的心态和自律的心态。

第五章，性格分析特训。

本章分为不同性格的表现与完善、与不同性格人的接触技巧几部分。

第六章，话术技巧特训。

本章着重介绍了有的放矢话术，施以巧计话术，以及语言交往四戒、不遭碰壁四法。

第七章，演讲能力特训。

本章分别就演讲前的准备、演讲中的技巧、演讲的语言、演讲气氛的调控、演讲的开头与结尾做了介绍。

第八章，客户开发特训。

本章分别介绍了怎样寻找客户、怎样与客户交往、怎样缩短与客户的距离、怎样摆脱尴尬和正确了解客户的方法。

第九章，突破拒绝特训。

本章分为怎样洞悉拒绝心理、探寻拒绝缘由、化解拒绝行为和突破拒绝障碍等。

第十章，行销技巧特训。

本章分别介绍了拜访客户、使用电话、行销促成技巧和成交策略。

第十一章，售后服务特训。

本章分客户心理分析、售后服务的类型、方法和效能以及售后服务的延伸等几方面。

<<保险员特训教程>>

书籍目录

- 第一章 成功规律特训
 - 第一节 成功的动力
 - 一、欲望
 - 二、发掘自身能量
 - 三、成功钥匙
 - 第二节 成功的方向
 - 一、人生不能缺少目标
 - 二、把握目标的方向
 - 三、设定目标
 - 第三节 成功的思维
 - 一、一级积极思维
 - 二、二级乐观思维
 - 三、三级光明思维
- 第二章 人生特质培训
- 第三章 自我管理特训
- 第四章 心态修炼特训
- 第五章 性格分析特训
- 第六章 话术技巧特训
- 第七章 演讲能力特训
- 第八章 客户开发特训
- 第九章 突破拒绝特训
- 第十章 营销技巧特训
- 第十一章 售后服务特训

<<保险员特训教程>>

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>