

<<销售会议管理>>

图书基本信息

书名：<<销售会议管理>>

13位ISBN编号：9787504953261

10位ISBN编号：7504953261

出版时间：2010-1

出版时间：中国金融出版社

作者：中国人寿保险股份有限公司教材编写委员会 编

页数：261

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>

前言

伴随着新中国六十年伟大征程和经济社会发展的巨大变化，我国保险业取得了举世瞩目的成就，行业面貌和服务经济社会的能力发生了深刻变化，保险业为我国经济发展和社会进步提供了强有力的保险保障，已经成为我国社会保障体系的重要组成部分，是服务民生、保障民生、促进社会管理和公共服务创新的重要方式，为我国经济发展和社会进步发挥了重要的、不可替代的作用。

中国人寿作为国内最大的寿险公司，在保险业务快速增长的同时，综合实力也得到显著提升，为国家经济发展和社会稳定作出了积极贡献。

我们确立了中国人寿特色寿险发展道路这一发展战略，提出了建设国际一流寿险公司的奋斗目标。

我们深知，在新的历史条件下，面临的发展任务将会更加繁重，需要驾驭的局势更加复杂，队伍建设方面也面临更高的要求，加强教育培训、进一步提升销售伙伴的素质和能力已经成为我们必须重视的一个突出问题。

教育培训历来是队伍建设的重要途径，是队伍建设的决定性因素，教育培训强则企业竞争能力强。

中国人寿要扩大自己在市场上的影响力、号召力，形成别人无法仿效、无法复制、无法抗衡、无法超越的核心竞争力，就必须紧跟时代发展的新变化，适应市场竞争的新格局，不断解放思想、更新观念，牢固树立科学的人才观，大力加强教育培训工作，全力建设一流的队伍，为打造国际一流寿险公司提供坚强有力的人才保证和智力支持。

<<销售会议管理>>

内容概要

伴随着新中国六十年伟大征程和经济社会发展的巨大变化，我国保险业取得了举世瞩目的成就，行业面貌和服务经济社会的能力发生了深刻变化，保险业为我国经济发展和社会进步提供了强有力的保险保障，已经成为我国社会保障体系的重要组成部分，是服务民生、保障民生、促进社会管理和公共服务创新的重要方式，为我国经济发展和社会进步发挥了重要的、不可替代的作用。

<<销售会议管理>>

书籍目录

第一章 寿险销售会议概论 第一节 会议概述 第二节 寿险销售会议第二章 经营管理类会议 第一节 主管早会 第二节 早会 第三节 二次早会 第四节 夕会 第五节 经营分析会 第六节 其他销售管理类会议第三章 销售类会议 第一节 产品说明会 第二节 企业员工福利规划会 第三节 职场营销 第四节 企业年金推介会第四章 客户联谊会 第一节 客户联谊会的意义与功能 第二节 客户联谊会的流程 第三节 客户联谊会的操作要领 第四节 团险渠道客户联谊会 第五节 银保渠道客户沙龙第五章 创业说明会 第一节 创业说明会的意义与功能 第二节 创业说明会的流程 第三节 创业说明会的操作要领参考文献

章节摘录

插图：2.经营分析会的意义与功能经营分析会有效实现了经营单位（销售团队）的过程管控，是经营单位（销售团队）逐步由粗放式向规范和精细化经营管理的转变，是经营单位（销售团队）日常管理的基础，是经营单位（销售团队）日常管理的主要手段之一。

其主要功能如下：（1）贯彻分阶段经营的理念分解经营目标，划分为小的区问，通常以周、月为经营区问，便于及时分析经营过程中的成功经验与失败教训，及时掌控经营情况。

（2）检讨、分析阶段经营状况，并设定阶段经营目标通过经营分析会对上一阶段经营状况进行总结、分析与评估，同时商讨与拟订下～阶段经营计划、推动措施，以便更好地了解业务一线需求，设定符合实际的经营目标与推动措施。

（3）宣导下一阶段经营方案通过经营分析会，不但可以宣导经营方案，而且可以强调经营重点，从而确保经营单位（销售销售团队）统一目标，统一销信策略。

（4）强化经营意识经营分析会是管理层经验交流的平台，通过经营分析会可以增强荣誉感，强化管理层经营与管理的意识。

（5）激励与教育经营分析会可以起到统一思想、统一行动、激励士气以及找到解决问题方法的作用。

<<销售会议管理>>

编辑推荐

《销售会议管理》：寿险教育训练系列教材。

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>