

<<高端客户销售>>

图书基本信息

书名：<<高端客户销售>>

13位ISBN编号：9787504954312

10位ISBN编号：7504954314

出版时间：2010-12

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：204

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>

<<高端客户销售>>

内容概要

本书一书将指导销售人员掌握如何克服内心恐惧走近高端，了解高端，把握高端客户的保险需求；如何让高端客户认同保险的价值，真正用专业保险规划与服务令他们信服，培养其忠诚度，最终让销售人员融入高端、成功销售大额保单的技能。

本书集先进的保险营销理论与行之有效的销售技巧于一体，通过鲜活的案例、通俗的语言、模块化的知识组合和体验式的练习，对高端客户销售的理念、基本技能和实战技巧进行全方位的分析介绍。

本书是一本中高级保险销售类教材，适用于个险渠道销售人员、银保渠道理财经理、团险渠道综合开拓销售人员中的中级及以上人员阅读和培训。

全书共分六章：第一章认识高端客户，第二章高端客户的接近技巧，第三章保险对于高端客户的价值，第四章高端客户保险需求规划，第五章高端客户的服务，第六章高端客户成功销售法则。

<<高端客户销售>>

书籍目录

第一章 认识高端客户

第一节 引言

第二节 高端客户的一般特征

第三节 保险高端客户的定义

第四节 高端客户的来源

第二章 高端客户的接近技巧

第一节 克服社交自卑意识

第二节 接近高端客户时常见的障碍

第三节 高端客户的接近技巧

第三章 保险对于高端客户的价值

第一节 保险管理人身风险的价值

第二节 保险管理财务风险的价值

第三节 保险管理企业经营风险的价值

第四章 高端客户保险需求规划

第一节 高端客户保险需求规划的步骤与方法

第二节 设计保险规划建议书

第三节 让高端客户一锤定音

第五章 高端客户的服务

第一节 高端客户服务的三重境界

第二节 赢得高端客户的忠诚度

第三节 建立具有自身特色的高端客户服务模式

第六章 高端客户成功销售法则

第一节 对比法则

第二节 互惠法则

第三节 承诺与一致法则

第四节 社会认同法则

第五节 权威法则

附录

参考文献

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>