

<<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>