

<<属员辅导>>

图书基本信息

书名：<<属员辅导>>

13位ISBN编号：9787504957009

10位ISBN编号：7504957003

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：144

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>

<<属员辅导>>

内容概要

本书侧重于对属员辅导多种基本方法的介绍，重点分析了不同类型属员的特征，提供与之相匹配的辅导手段，并在书中提供并深入剖析了实现中十个属员辅导的成功案例，以求帮助销售主管解决实际中遇到的难题。

同时，在体例和形式上有所创新，对各章节的重要知识点以“关键术语”的形式予以提炼，设立“知识要求”、“技能要求”、“知识回顾”等模块，并以真实案例的形式作为“学以致用”；紧密围绕寿险团队中的实际需要，以辅导活动为导向，以操作技能提升为核心，帮助学员尽快把握教材重点，使教材形式更加符合职业培训的需要。

<<属员辅导>>

书籍目录

第一章 属员辅导基础

第一节 属员辅导概述

第二节 属员辅导的基本原则

第三节 属员辅导常见误区

第二章 常用属员辅导方法

第一节 陪访辅导法

第二节 跟随见习辅导法

第三节 专家门诊辅导法

第四节 面谈辅导法

第五节 角色扮演辅导法

第六节 指标分析辅导法

第七节 其他辅导方法

第三章 属员分类及辅导

第一节 属员分类之一——产能

第二节 属员分类之二——意愿

第三节 属员分类之三——性格

第四章 成功属员辅导案例分析

案例一 属员集体辅导

案例二 拨云见日超越梦想

案例三 知人识人育人

案例四 促进中绩效属员的稳定发展

案例五 无敌最是抱成团

案例六 前方打仗后方支援

案例七 改变维持状态寻求长远发展

案例八 婆婆不支持主管做家访

案例九 对客户经理的辅导

案例十 对银行人员的辅导

结语写给主管的话

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>