

<<保险推销员口才技巧全书>>

图书基本信息

书名：<<保险推销员口才技巧全书>>

13位ISBN编号：9787506423106

10位ISBN编号：7506423103

出版时间：2002-5-1

出版时间：中国纺织出版社

作者：陈企华

页数：400

字数：300000

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>

<<保险推销员口才技巧全书>>

内容概要

保险业将是一个热门的行业，目前保险推销有120万个职位还空缺。

作为一名保险推销员，要想在激烈的竞争中站稳脚跟，你一定渴望自己有口若悬河的口才，机敏思辩的大脑，步步为营的谈判技巧，进退自如、张弛有道的方法，以成功的保险推销来展示自己非凡的才能。

本书正是以保险推销员的口才技巧培训为中心，以保险推销的全过程为背景，教你在各种不同保险推销过程中的口才技巧，的确是一本实用性很强的好书。

<<保险推销员口才技巧全书>>

书籍目录

第一章 接近准保户时的口才技巧 一、与保户寒暄的口才技巧 二、了解准保户的口才技巧 三、处理接近障碍的口才技巧第二章 与准保户面谈的口才技巧 一、面谈口才技巧的基本要求 二、与准保户高效沟通的口才技巧 三、向保户介绍保险产品的口才技巧 四、倾听：面谈沟通中的无声语言艺术 五、面谈沟通中的非言语交流技巧第三章 促使保险推销成功的口才技巧 一、发挥成交口才技巧的一般要求 二、发挥成交口才的方法及技巧 三、巧用询问促成交易的技巧 四、排除成交障碍的口才技巧第四章 向不同准保户推销的口才技巧 一、向不同性格的准保户推销的口才技巧 二、向不同特征的准保户推销的口才技巧第五章 用电话推销保险的口才技巧 一、了解电话推销 二、电话推销步骤 三、电话推销的要领及技巧 四、应对电话推销中的拒绝第六章 应对准保户拒绝的口才技巧 一、正确认识准保户的拒绝 二、有效预防准保户拒绝的口才技巧 三、处理准保户拒绝的口才技巧 四、处理反对问题的误区第七章 针对不同拒绝辞令的话术 一、应对准保户“不需要保险”的话术 二、应对“我没有钱，不买保险”的话术 三、针对“准保户不急着买保险”的话术 四、针对准保户对保险没有信心的话术 五、针对准保户对保险有误解的话术

<<保险推销员口才技巧全书>>

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>