

<<保险推销员（必读手册）>>

图书基本信息

书名：<<保险推销员（必读手册）>>

13位ISBN编号：9787511303714

10位ISBN编号：7511303714

出版时间：2010-6

出版时间：中国华侨

作者：孙颢

页数：307

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（必读手册）>>

前言

三百六十行中，最具挑战性的莫过于推销行业，而其中最具传奇色彩的莫过于保险推销。以西方发达国家为例，早在我们的保险业尚未市场化之前，那里的保险行业就吸引了数以万计的精英们从事保险推销工作，保险推销是最为热门的工作之一。

推销保险不仅具有挑战性，可以最大限度地发挥自己的能力，实现自己的人生价值，同时，这也是一个收入颇为可观的行业。

美国的克里曼特·斯通16岁开始推销保险，36岁就成为了百万富翁，此外还有贝格、日本的原一平、齐藤竹之助……世界保险市场孕育了一批又一批的世界级保险巨子和数不胜数的大富翁，他们是万人瞩目的英雄。

可以断言，随着外资公司的陆续进入，保险推销员迎来了前所未有的机遇，保险推销行业将成为21世纪中国收入最为丰厚的热门职业之一，将吸引众多热血沸腾的有志之士加盟，并推动中国保险业的蓬勃发展。

话又说回来，尽管大环境给我们提供了一个非常广阔的平台让我们施展拳脚，但这并不是说只要参与进来就一定能成功，没有人敢给你打保票。

个人的成功与幸福，更多的是依赖个人的努力争取。

每个行业都是这样，推销保险也不例外。

既然进入了这个行业，就不要“当一天和尚敲一天钟”来混日子。

我们都是热血青年，为了成就自己的梦想，都想做最好的保险推销员。

但事实是，这美好的愿望和满腔的热情只是成功的一个方面而已。

俗话说的好，“不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香？”

”靠推销保险来成就自己人生的辉煌是一个艰难的过程。

<<保险推销员（必读手册）>>

内容概要

保险推销员的成长枕边书。

美国的克里曼特·斯通16岁开始推销保险，36岁就成为了百万富翁，此外还有贝格、日本的原一平、齐藤竹之助……世界保险市场孕育了一批又一批的世界级保险巨子和数不胜数的大富翁，他们是万人瞩目的英雄。

相信自己：只要跨进了推销保险这扇门，你就不再是一个“俗人”。

<<保险推销员（必读手册）>>

书籍目录

第一章 做最出色的自己——我能 积极的心态比什么都重要 不自信就没有成功 培养坚定的信心是迈向成功的第一步 热情是一种振奋剂 用热情点燃自信 把热情当成一种习惯 挨家挨户推销而不是逃避 我自豪因为我是保险推销员 信念是动力的源泉 启动你心灵的力量 自我激励需要明确的目标 目标就是前进的方向

第二章 茫茫人海我的客户在哪里 给你一双寻找客户的慧眼 学会分析那些影响顾客投保的因素 客户无处不在 客户资料也需要科学的管理 建立属于自己的客户名单 打造一个“顾客俱乐部” 广结善缘更容易成功 重视每一个人

第三章 内外兼修你自己就是最好的名片 仪表是保险推销员要过的第一关 最好的装扮不是最华丽的而是最得体的 推销中别忘了带上你的微笑 会让你功亏一篑的卫生细节 举止有礼才能让客户认同 名片虽小不能小看 你不能忽略的约会礼仪 买卖不成礼节在 无论何时何地都要学会控制情绪 顶尖的推销员都是好脾气的推销员 有亲和力客户才会喜欢你

第四章 嘴上功夫是成交的前提 言谈有“礼”是基本功 知道什么该说什么不该说 欲说先听效果好 来一个特别的开场白 “迷魂汤”要灌得恰到好处 赞美虽好可不要过度 推销电话：纯粹的嘴上功夫 借电话约见客户的学问 辞别得体给自己留下后路 选择让客户说“是”的话题 给竞争对手留点口德 因人而异采取不同的沟通策略

第五章 迈出伟大的第一步 规划迈向成功的阶梯 没有行动就无所谓成功 为了成功的可能认真行动 不积跬步，无以至千里 机会总是垂青积极行动的人 行动之前充分的准备是必须的 急于求成只会起到反作用 循序渐进一步一步来 一切从训练开始 业务知识必须精通 学得越多赚得越多 一勤天下无难事 没有时间观念就没有业绩 细心安排约见事宜 帮你提高业绩的再访借口 接近顾客是不可忽略的细节 不拘一格做最吸引顾客的推销员 巧妙应付秘书小姐这一关

第六章 一切以顾客为中心 平等沟通双向交流 让客户为情感买单 记住顾客的名字 把客户当成自己的朋友 加深对客户的了解 想客户所想才能搞好推销 守信赢得顾客的信赖 诚信从小事做起 为顾客着想就是为自己着想 对客户的抱怨持欢迎态度 别让客户因为不满而流失 服务顾客绝不是浪费时间

第七章 无论成功与否绝对不可以放弃 决不轻言放弃 推销就是无数次的拒绝和失败 失败并不可怕重要的是坚持下去 最值得坚守的品质是恒心和毅力 修炼耐挫的好心态 让拒绝磨练你的意志 在挫折中提升自己 成功就是持续不断地付出 走出令人闻之色变的推销低谷 开始你的101次推销

第八章 智慧助力成交 在推销中要始终把握主动权 牢牢抓住成交的信号 别让“煮熟的鸭子”再飞走 你必须掌握的成交方法 让优点盖过缺点 在谈判中达成交易 成功成交应做好的五件事 利用危机感达成交易

<<保险推销员（必读手册）>>

章节摘录

伟大的保险推销员的显著特征是，他们无不对自己充满极大的信心，他们无不相信自己的力量，他们无不对自己的未来充满信心。

而那些没有做出多少成绩的推销员，其显著特征则是缺乏信心，正是这种信心的丧失使得他们卑微怯懦、唯唯诺诺。

坚定地相信自己，绝不容许任何东西动摇自己有朝一日必定会在事业上取得成功的信念，这是所有取得伟大成就的人士的基本品质。

绝大多数推进了人类文明进程的伟人开始时都落魄潦倒，并经历了多年的黑暗岁月，在这些落魄潦倒的黑暗岁月里，他们看不到事业有成的任何希望。

但是，他们毫不气馁，继续兢兢业业地刻苦努力，他们相信终有一天会事业有成。

想一想这种充满希望和信心的心态对世界上那些伟大的创造者的作用吧！

在光明时刻到来之前，他们在枯燥无味的苦苦求索中煎熬了多少年呀！

要不是他们的信心、希望和锲而不舍的努力，这种光明的时刻、这种事业有成的时刻也许永远不会到来。

既然自信是推销员所必须具备的，也是最不可缺少的一种心态，那么如何才能让客户面前表现出你的自信呢？

你必须衣着整齐，笑容可掬，礼貌周到，对任何人都亲切有礼，细心应付。

这样，就容易使客户喜欢你，从而增强你的自信。

如此，你的自信也必然会自然而然地流露于外表。

推销员经常是非常热情地敲开客户的门，却遭到客户的冷言冷语，甚至无理侮辱，这样自信就很容易消失。

<<保险推销员（必读手册）>>

编辑推荐

《保险推销员必读手册》编辑推荐：没有谁生来就是一个很棒的推销员。

“不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香？

”靠推销保险来成就自己人生的辉煌是一个艰难的过程。

要实现这个过程，我们不仅需要公司传授的专业知识，更需要永不服输的心态、顽强的斗志、非凡的智慧。

世界保险市场孕育了一批又一批的世界级保险巨子和数不胜数的大富翁，他们是万人瞩目的英雄。

br 相信自己：只要跨进了推销保险这扇门，你就不再是一个“俗人”。

优秀保险推销员的经典培训读本 br 保险推销员自我训练七步走 br 第一步：告诉自己我能行

br 做最好的保险推销员其实很简单，重要的是把你内心的力量激发出来，无论在什么情况下，请勇敢地告诉自己——我能！ br 第二步：想想客户在哪里 br 方向错了，努力越多，离目的地越远

。所以先搞明白“把保险推销给谁？”练就一双慧眼，发现潜在的需求，打造一支高质量的准客户“部队”，这才是保险推销的“王道”。

br 第三步：把自己当作最好的名片 br 顾客的第一印象更多的是来自你自身的形象和言行举止

。把自己从内到外的“装修”一番，你自己就是一张最好的名片。

br 第四步：练就过硬的嘴上功夫 br 要想让顾客在“看不见摸不着”的情况下，理解保险的概念，信任你的服务，并且痛快的打开腰包，你唯一能做的就是用你的三寸不烂之舌去，“说”服他们

。br 第五步：学会以顾客为中心 br 顾客就是上帝，顾客就是衣食父母，这些经典之语不是说给自己听的，要想打动顾客，你要说给他们听，做给他们看。

br 第六步：强化决不放弃的信念 br “没有人能随随便便成功”，遭遇拒绝，遭遇失败，一次次的空手而归是家常便饭。

要做最好的保险推销员，就一定要有这样的信念：可以成功，可以失败，但绝对不可以放弃。

br 第七步：靠智慧成功 br “最好的保险推销员”不是说出来的，而是一次次的成交来证明的

。成交靠什么？靠不断总结经验教训，靠多动脑子多想办法。

<<保险推销员（必读手册）>>

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>