

<<保险推销员必备全书>>

图书基本信息

书名：<<保险推销员必备全书>>

13位ISBN编号：9787511904553

10位ISBN编号：7511904556

出版时间：2011-2

出版时间：中国时代经济出版社

作者：孙颢

页数：275

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>

## <<保险推销员必备全书>>

### 内容概要

作为一名保险推销员，要想在激烈的竞争中站稳脚跟，你必须拥有口若悬河的口才，机敏思辨的大脑，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。

本书可以帮助保险销售人员坚定信心，增强保险服务意识，掌握保险推销技巧，提高保险推销过程中与客户沟通交流的能力，从而帮助更多的人认识保险，理解保险，购买保险，使他们在遭遇各种灾难时，能够撑起保险这把“保护伞”。

## <<保险推销员必备全书>>

### 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 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

#### 第三章 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

## <<保险推销员必备全书>>

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 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  
第七章 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  
第八章 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

<<保险推销员必备全书>>

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

## <<保险推销员必备全书>>

### 章节摘录

不自信就没有成功 自信是这样一种心态：你相信自己的选择是正确的，你相信自己的能力是出众的，你相信自己一定会成功。

与其他职业相比，推销员就更需要有足够的自信。

因为，不可能每一次推销都会成功，你的失败的几率可能很多；不可能所有的老板都赏识你，都给你机会；不可能所有的顾客都会欣然接受你的推销，所以，面对无数次的挫折、失败，你必须要有足够的自信心。

要成为一名优秀的保险推销员，首先要坚持对自己有信心。

如果连自己都没有信心，连自己都说服不了自己，又怎么能说服顾客、感染顾客来购买你的产品呢？

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。

那么，应该如何保持自信呢？

这就要看你的自信心是否坚强了。

你一定要沉住气，千万不要流露出一丝不满、委屈的言行。

要知道，客户与你接触时，并不会在意自己的言行是否得体，而总是在意你的言谈举止。

客户一旦发现你信心不足，对你的商品就更不会有什么好感了。

即使他认为你的商品质地优良，很合其需要，也会得寸进尺，见你急于出手，他便乘虚而入，使劲压价。

由此可见，推销员必须在客户面前表现出自信。

客户通常较喜欢与才能出众者交手，他们不希望与毫无自信的推销员打交道，因为他们也希望在别人面前自我表现一番。

再者，他们怎么能够情愿从一个对自己的推销及商品都缺乏信心的人那里购买商品呢？

如果你对自己和自己的商品充满了自信，那你必然会有一股不达目的绝不罢休的气势。

坚持下去，胜利终究属于你！

而不自信，就可能使交易失败。

在导致自己失败的消极态度中，罪魁祸首就是推销员先失去了信心，即认为自己无法将商品推销出去的想法。

客户对于商品，经常都怀有不满和疑问，因此，在面对客户时，不可以自认为无法销售，或表现

## <<保险推销员必备全书>>

出面有难色、懊恼的神情。

推销员如能自我演练，精心计划，相信就一定能卖出商品。

一定要相信，自己能够获得成功，即使遇到挫折和失败，也不能丧失信心。

自信还可以为你的商品增色，对于客户，自信比你的商品还要重要。

有了它，你就不愁不会反败为胜。

自信的推销员面对失败仍然会面带微笑，他们在失败面前仍会很轻松，从而能够客观地反省失败，找出失败的真正原因，为重新赢得客户而创造机会。

自信会使你的推销变成一种快乐。

想一想就会明白，不自信的推销员一定会把推销当作是去受罪，是到处求人的令人厌烦的工作。

然而自信却能使你把推销当作愉快的生活本身，既不烦躁，也不会厌恶，这是因为你会在自信的推销中对自己更加满意，更加欣赏自己。

自信既是推销员必备的气质和态度，也是能倍增销售额的一个妙计，因为自信也有分寸，不足便显得怯懦，过分又显得骄傲，所以，推销员要善加把握。

如果你想成为一流的保险推销员，那么就必须时刻保持自信，因为只有自信，才会让客户对你产生信任，才会心甘情愿地购买你的产品。

&hellip;&hellip;

<<保险推销员必备全书>>

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>