

<<蓝海战术>>

图书基本信息

书名：<<蓝海战术>>

13位ISBN编号：9787801797957

10位ISBN编号：7801797957

出版时间：2009-4

出版时间：中国致公出版社

作者：梁明礼

页数：234

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>

## <<蓝海战术>>

### 前言

随着大陆保险市场的开放，市场竞争越来越激烈，各家寿险公司为了取得理想的业务成果，在个险业务运作上采取了各种措施，如：聘才、奖励……，虽然取得了一定的成效，但也导致经营成本逐步增高。

观察一般公司大多数的营销团队，业务绩效和组织发展的表现往往不尽理想：产能太低、人员不稳定，未能符合寿险公司的期待，以致有公司开始思考裁撤个险业务，也有新成立公司从一开始就不涉足个险业务。

环顾其症结点，主要在于以下几点：（1）主管经营、管理能力不足，单位未能提供指导方法和技巧，以致主管无法依要求履行自身的工作职责。

## <<蓝海战术>>

### 内容概要

《蓝海战术：打造卓越寿险营销团队》以情境再见的形式，形象逼真地模拟了保险公司的具体运作情况，描述了一个团队从零开始到营销军团不断增长、不断演变升华的过程，并通过两位主角——史经理与杨顾问之间的问与答来说明建立团队该做的事情、会遇到的问题以及应该采取的方法与技巧。

《蓝海战术：打造卓越寿险营销团队》适合从事寿险工作的人员阅读，可作为个险经营、团队管理的参考资料，也可当作培训教材，供学员学习、研讨之用。

<<蓝海战术>>

作者简介

梁明礼 台湾东吴大学商用数学系毕业 LIMRA “AMTC培训” 授权讲师资格 《保险行  
销》杂志“保险诊疗室” 专栏作者 笃行企管顾问公司负责人 工作及成长经历 1984年，历任台  
湾国华人寿营销员、组训专员、组训课长 1987年，历任台湾国泰人寿组训专员、组训课长、营业  
处经理 之后历任广州寿顾问、国际事业部协理并兼任大连分公司总经理 2004年，中国泰康人  
寿总公司培训部教育训练总经理 2007年，泛华保险服务集团培训中心总经理 著作 1. 《破  
茧——营销主管必读的三十

<<蓝海战术>>

书籍目录

缘起卓越营销服务部蓝图团队发展的第一步——增员如何推动业务员积极增员如何提升增员成效理想的业务员条件如何进行增员面谈与选择如何举办好增员活动范例——增员接触直接篇（餐厅）范例——增员接触缘故篇范例——影响力中心推介范例——寿险事业说明范例——增员引进话术范例——“迈向成功”前瞻报告会细则范例——创业说明会工作检查表组织发展行动方案表新人培育如何进行新人培育如何进行有效辅导范例——七步辅导法之建议书说明辅导新人培育行动方案表活动管理如何运用“计划100”如何

章节摘录

缘起 团队发展的第一步——增员 “储备经理培训班”的学员已经回到各支公司，并以四人一组的形式开始筹备新团队，与此同时，省公司也开始在报纸上刊登广告，以储备经理名义招聘业务员。

史经理对有些地方不甚了解，所以又到杨顾问办公室向他请教。

史经理注视着杨顾问，提出了他的问题：“我想了解一下，为什么组建一个团队要用四个人。这不是要花很多成本吗？”

站在窗口的杨顾问笑了笑，说：“我了解你的意思，一般公司在新筹组一个单位时，大多只派一个人，顶多再加个助理。

先把筹建单位要做的各项行政工作撇在一边不谈，

## <<蓝海战术>>

### 编辑推荐

史经理与杨顾问演绎的这部电影带给你的乐趣和改变比一百本增员说教类图书更值得期待！  
《蓝海战术：打造卓越寿险营销团队》中有最真实的保险职场情境演绎，最生动的保险人物形象与对白，最具操作性的保险增员策略，最有效的保险团队管理方法。

<<蓝海战术>>

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>