

<<优秀保险业务员工作技能手册>>

图书基本信息

书名：<<优秀保险业务员工作技能手册>>

13位ISBN编号：9787802216815

10位ISBN编号：7802216818

出版时间：2008-7

出版时间：中国时代经济出版社

作者：尹刚 主编

页数：203

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>

<<优秀保险业务员工作技能手册>>

内容概要

本书是《服务一线基层员工技能培训丛书》中的一本。

以对保险销售认知为基础，从保险销售素质入手，就整个保险销售过程中的客户开拓拜访、保险销售促成、制作保险计划书及做好售后服务等保险销售工作中的方方面面进行了翔实阐述，为保险业务员开展业务作出了切实可行的指导。

该书内容浅显易懂、结构简单清晰，注重实际操作，既强调销售工作的标准化，又重点突出商品销售过程的精细化。

本书无论是内容的选择还是行文风格，都强调简洁实用，并配以相应的案例或制度、表单、范本，让阅读的人一看就能明白，使其可以成为服务企业一线员工实际工作中的指导手册。

<<优秀保险业务员工作技能手册>>

书籍目录

第一章 保险销售认知 一、了解保险产品 二、认识保险术语 三、弄清保险代理合同第二章 保险销售素质 一、形象素质 二、职业素质 三、人格魅力 四、能力素质 五、销售禁忌 范本：你抢，我夺第三章 客户开拓拜访 一、保险客户开拓 二、评估客户资格 三、对客户进行确定 四、做好拜访前的准备 五、客户接洽拜访第四章 保险销售促成 一、销售洽谈 二、处理客户异议 三、做好保险产品说明 四、促成客户签单第五章 保险计划书设计与制作 一、什么是保险计划书 二、保险计划书的重要性 三、保险计划书的设计 四、保险计划书的制作 范本：个人保险计划书 五、保险计划书设计制作实务 六、保险计划书说明技巧第六章 做好售后服务 一、理赔是售后服务的核心 二、保险售后服务的内容 三、保险售后服务的类型 四、保险售后服务的方法 五、保险售后服务的延续附录1：保险代理人管理规定附录2：关于印发《保险营销员诚信记录管理办法》的通知附录3：保险公司营销服务部管理办法附录4：保险代理机构管理规定参考文献

<<优秀保险业务员工作技能手册>>

章节摘录

第一章 保险销售认知 一、了解保险产品 保险是以契约的形式确立投保人和保险人双方的经济关系，以缴纳保费建立起来的保险基金，对保险合同规定范围内的灾害事故所造成的损失，进行经济补偿或给付的一种经济形式。

优秀保险产品是满足人们减少风险和转移风险需求，必要时能得到一定的经济补偿需要的承诺性组合。

保险产品按照保险标的可划分为人身保险、财产保险、责任保险和信用保证保险。

(1) 人身保险 人身保险是以人的身体或生命为保险标的，以生存、年老、伤残、疾病、死亡等人身危险为保险事故，如被保险人在保险期间发生保险事故，当被保险人遭受保险合同范围内的保险事件，保险人依照保险合同的相关条款，向被保险人或受益人支付保险金。

(2) 财产保险 财产保险是以财产或相关利益为保险标的的保险。

投保人按照合同的约定向保险人支付保险费后，保险人承担自然灾害或意外事故导致损失的经济赔偿责任。

财产保险又分为广义财产保险和狭义财产保险。

广义的财产保险包括财产损失保险、责任保险和信用保证保险等，狭义的财产保险专指以物质财富或其相关利益作为保险标的的保险。

.....

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>