

<<保险推销员心理学读本>>

图书基本信息

书名：<<保险推销员心理学读本>>

13位ISBN编号：9787802324268

10位ISBN编号：7802324262

出版时间：2011-8

出版时间：时事

作者：邓琼芳

页数：268

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>

## <<保险推销员心理学读本>>

### 前言

随着保险行业在社会中发挥的作用越来越大，如今保险推销员的数量也呈现增多之势。

纵观目前全球保险行业的发展，保险推销员已经成为了一个重要的研究课题，但在国内的研究却甚少，尤其是针对保险推销员心理进行的分析与建议。

尽管当前我国的保险行业发展得如火如荼，但是民众，甚至保险推销员群体，都对这个工作带有不少意见。

有的人认为，保险推销行业是“狗肉不上桌”，不到迫不得已，绝不会选择这个行业；有的人认为，保险推销行业的难度极大，能够取得成功的人少之又少；更有的人认为，保险推销员与客户就是一对敌人，推销员利用各种谎言进行蒙骗，客户对推销员只有冷酷，双方的关系就像“水与火”一般难以沟通。

究其原因，还是因为民众对于保险行业了解不多，加上保险推销员的自我心理偏差，不但导致工作中“南辕北辙”，而且不利于保险业的发展壮大。

可是，你知道保险推销行业是一个热门行业吗？

你知道中国保险业有120万个职位空缺吗？

可以说，保险推销行业是最具含金量的“朝阳行业”。

假如你是一位刚出道的保险推销员，那么，你一定想迅速具备保险推销员的心理素质及能力，迅速拥有自己的客户群体，迅速掌握保险推销的技巧，顺利完成约见、促保、签单的各个环节，为客户提供优质的售后服务，以优异的推销业绩来展示你的推销才能。

当然，保险推销属于商品推销的范畴，但与其他商品的推销相比，它还有很大的区别。

因此，无论是那些从业已久的保险推销员，还是初出茅庐的保险推销员，都不要轻视保险推销。

有些保险推销员半路出家，虽然自己有很高的学历，可学的并非是营销专业，有的推销员进入公司后又没有得到基本的培训，所以造成了许多保险推销员连基本的心理知识都不懂，这才是众多保险推销员的事业总难以取得效果的根本原因。

“不想成为将军的士兵不是个好士兵”，同样，对保险推销没有追求，那么你也并不是一个优秀的保险推销员。

本书不同于同类型的书籍，摒弃了单调的科研理论，从实例与理论结合入手，对推销心理、电话推销、客户面谈、促成成交等多个角度进行全面探究，将为你提供一种生动、灵活、实用的心理应用技巧。

## <<保险推销员心理学读本>>

### 内容概要

“不想成为将军的士兵不是个好士兵”。

同样，对保险推销没有追求，那么你也不是一个优秀的保险推销员。

本书不同于同类型的书籍，摒弃了单调的科研理论，从实例与理论结合入手，对保险行业、电话推销、客户面谈、促成成交等多个角度进行全面探究，将为你带来一幅生动、灵活的心理应用技巧的“画卷”。

本书由邓琼芳编著。

## <<保险推销员心理学读本>>

### 书籍目录

#### 第一篇 驰骋保险行业的前提：从心理上认清自己

##### 第一章 未雨绸缪：做好入行的心理准备

1. 正确认识保险
2. 做好保险的前提：给自己一个准确的心理定位
3. 告诉自己：保险推销是高尚的事业
4. 保持最佳状态，拥有最佳心理
5. 认真规划时间，提升心理紧迫感
6. 纾解自己的心理压力
7. 做好失败的心理准备

##### 第二章 成为保险推销员的必修课：提高自身心理素质

1. 知己才能知彼：确定你自己的心理类型
2. 优秀保险销售员的心理综合素质
3. 竞争力是心理素质的客观反映
4. 好的业务能力能让你如虎添翼

#### 第二篇 摸透客户的心理

##### 第一章 客户买保险的心理

1. 以貌取人：哪些人会掏钱买保险
2. 客户买保险的共同心理
3. 保险消费主力军——家庭保险消费的心理
4. 洞悉保险消费者的心理细节
5. 如何找到“客源”
6. 从性格特征入手，把客户分门别类

##### 第二章 具体分析客户心理，巧妙制定推销战术

1. 洞悉男性购险心理：注重理性和保障
2. 洞悉女性购险心理：固执而又浪漫
3. 夫妻购险心理：为了孩子的教育和健康
4. 摸透老人心理，提醒未来生活的保障
5. 搞定企业客户，从管理者的心理入手

##### 第三章 打破坚冰：瓦解客户的心理防线

1. 化解客户的举止回绝
2. 化解客户的言辞回绝

#### 第三篇 推销实战中的心理学应用

##### 第一章 电话沟通的心理技巧

1. 电话推销前的准备工作
2. 做好电话保险推销员的前提：克服电话恐惧心理
3. 电话拜访的基本技巧
4. 挖掘声音魅力给客户带来的心理愉悦感
5. 听出客户的话外音，准确把握客户心理
6. 电话中控制自己的急躁心理
7. 利用心理战，巧妙解决电话拒绝
8. 给客户留下好印象的心理暗示：找准挂电话的时机

##### 第二章 面谈时的心理技巧

1. 面谈前的准备
2. 初次拜访，拉近双方心理距离
3. 让客户念念不忘，为下次见面打下心理基础

<<保险推销员心理学读本>>

4.再接再厉，促使保单一击即中

5.遭遇挫折，及时化解心理压力

第三章 保持事业常青的关键：提高售后服务

1.售后服务的启动时刻：签约完毕

2.自我反思，与客户做朋友

3.种下售后服务的种子，获得事业的辉煌

4.主动承担自我造成的损失

## &lt;&lt;保险推销员心理学读本&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：了解顾客的心理，目的只有一个：那就是找到客户，并与客户建立良好的关系。通常来说，寻找客户要有一些切实可行的方法，只要灵活运用以下几个方法，寻找到客户还是比较简单的。

发掘普通个体客户（1）善于利用人际关系网善用过去的关系网，这是发掘客户的最基本原则。一个人在世上，总是要与很多人来往，除了家庭成员以外，他还会有亲戚、朋友、同学、老师、同事、领导、上下级……以及这些关系的横向发展，这些都是自己的发展对象。

保险推销员要记得：人人都需要保险，他们总有一天要购买保险的。

所以，与其让他们去寻找一个陌生的推销员购买保险，还不如直接向他行销。

只要不必过分担心面子问题，以真诚的态度，像对待其他一般客户一样去为他们服务，相信对双方都有好处。

尤其对于中国保险市场来说，中国特别讲究人际关系、重人情。

倘若家族、亲族关系十分紧密、牢靠，那么只要突破了一个人，那么就有可能发展出许多客户。

所以，做保险行销要特别注重利用人际关系去开拓自己的客户群。

（2）邻居街坊每个人都有自己的邻居，千万别小看了这些远亲近邻，因为，有时候客户就存在于街坊邻居中。

常言道：“远亲不如近邻。”

无论你是住在单位大院还是生活小区，都会有大批低头不见抬头见的街坊邻居，这是一个极有开发潜力的客户市场。

正因为如此，要想做一个优秀的保险推销员，那么就要时时处处做一个有心人，不要“有事才登三宝殿”。

经常在家门口逗留，和邻居聊聊家长里短，逗逗邻居家里的小猫、小狗，和邻居家的小孩做做游戏；时不时地打扫一下庭院，清理清理楼道；热情友善地对待杂货铺的售货员以及菜市场的售货员……这些都是发展客户的前提准备。

当然，有时候自己免不了受到拒绝，但是不必感到难为情，因为人都是重感情的，哪怕是拒绝，对方也许会委婉一些。

（3）链式反应寻找客户单凭一个人的力量，有时候很难快速有效地找到客户。

但如果能以链式反应的方式去开拓客户，效果肯定要好多。

什么是链式反应？

其实，它要达到的目的就是一个介绍两个，两个介绍四个，四个再介绍八个，如此无限地几何增长，客户就会爆炸式地增加。

很多成功的保险推销员，就是靠这个办法，得到了源源不断的客户。

当然，想做好链式反应找寻客户，那也不是一件容易的事情，关键要看自己的工作是否做到了家。

首先，要服务好现有的客户。

如果连眼前的客户都因为你的服务质量差而远离你，别的客户怎会链式地向你靠近。

所以，关键是服务好现有的客户，使他们形成雪球的核心，在雪球向心力的牵引下，这个雪球定会越滚越大，从而形成客户的链式增长。

（4）中小型社团寻找客户李辉是个性格外向、活泼好动的广州保险推销员，不仅在体育上有天赋，交谊舞也跳得颇好。

后来，李辉发现咨询展业方式限制了自己的交际范围，使自己陷入较为被动的状态。

于是他开始留心各种交谊舞培训班，以此作为拓展业务的突破口。

培训班正式开课后，李辉用了仅仅两天的时间，便轻松掌握了所有的舞蹈。

于是他主动向老师请求辅导各位学员，从而成了那个班的中心人物。

学成而归，情谊还在，李辉时不时邀请学员们出来，或跳舞，或聚会，一来二往，40多名学员就有32位成了他的客户，让他的事业重新爬到顶峰。



## <<保险推销员心理学读本>>

### 媒体关注与评论

保险推销的成功不是用你一生所取得的地位来衡量的。  
而是用你克服的障碍来衡量的。

——弗兰克·贝特格沟通，首先是面对自己。

如果你连自己都沟通不良。

那么怎能奢谈和陌生人沟通。

——雷蒙·A·施莱辛斯基在推销队伍中，顶尖高手与一般人的最大区别，就在于“想要”还是“一定要”。

世界上最伟大的推销员决定的事总是非成不可，而一般人只是想想而已，这正是他们之间成与败的最大分野所在。

——原-平为了赚钱而鼓励顾客多买商品，那你只是一个沿街叫卖的小贩，为顾客的利益而宣传商品，那你已是一个推销的行家。

——齐格·齐格勒要想成功地推销自己的产品，首先要学会推销你自己。

无论我们现在从事何种职业，无论我们身居何位，其实我们每个人都在从事着一种职业——推销，我们无时不在推销着一种世界上最伟大的产品——你自己！

——乔·吉拉德



<<保险推销员心理学读本>>

编辑推荐

《保险推销员心理学读本》：轻松掌握心理学战术，成就保险推销员之梦。

<<保险推销员心理学读本>>

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>