

<<业务尖兵手册>>

图书基本信息

书名：<<业务尖兵手册>>

13位ISBN编号：9787810552431

10位ISBN编号：7810552430

出版时间：1997-12

出版时间：西南财经大学出版社

作者：张惠慧

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>

<<业务尖兵手册>>

书籍目录

目录	
自序.....	(1)
第一篇心理篇	
1 人寿保险是什么.....	(3)
2 推销保险可以当成终身事业吗.....	(6)
3 保险可以成为人生信仰吗.....	(9)
4 保险业务员应具备哪些条件.....	(12)
5 保险业务员应有哪些基本认识.....	(15)
6 保险业务员应有哪些工作观.....	(18)
7 如何训练自己.....	(23)
8 如何克服低潮.....	(26)
第二篇实战篇	
9 推销前应有哪些准备.....	(31)
10 基础专业知识有哪些.....	(34)
11 如何安排行程.....	(37)
12 如何扩展人际关系.....	(41)
13 到哪里找客户.....	(44)
14 如何研究客户资料.....	(47)
15 如何作电话约谈.....	(50)
16 电话约谈实例.....	(53)
17 如何作陌生拜访.....	(56)
18 如何加强给人的第一印象.....	(59)
19 如何与客户接触和说明.....	(62)
20 如何成功缔结保险.....	(65)
21 如何进行面谈问答.....	(68)
22 客户会有哪些反对问题.....	(71)
23 反对问题的列举.....	(74)
24 如何处理反对问题.....	(77)
25 成功的说话术为何.....	(80)
26 有力的推销话术.....	(83)
27 如何开口请客户介绍客户.....	(88)
28 客户服务有哪些.....	(91)
第三篇文书管理篇	
29 客户资料如何建档.....	(97)
30 如何做好档案管理.....	(103)
31 如何使用办公室文具及机械.....	(108)
32 有必要买电脑吗.....	(111)
33 电脑可协助处理哪些事.....	(114)
34 有必要找一个秘书助理吗.....	(117)
第四篇自我管理篇	
35 如何塑立自我形象.....	(123)
36 如何培养健康的人生事业.....	(126)
37 如何提升自己的成功.....	(128)
38 如何养成良好的工作习惯.....	(131)
39 业务员最容易犯哪些缺点.....	(134)

<<业务尖兵手册>>

40 如何有效掌握时间.....	(137)
41 业务员应如何理财.....	(139)
42 如何与自己“金金”计较.....	(142)
43 如何设定目标.....	(145)
44 业务员每天应达成哪些基本目标.....	(148)
45 业务员如何作事业规划.....	(151)
46 回顾与检讨.....	(154)

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>