

<<寿险营销指引>>

图书基本信息

书名：<<寿险营销指引>>

13位ISBN编号：9787810556651

10位ISBN编号：7810556657

出版时间：2000-8

出版时间：西南财经大学出版社

作者：林英儒

页数：262

字数：157000

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>

<<寿险营销指引>>

内容概要

寿险市场的竞争，可说是已到了短兵相接的地步了，经常有机会与同业间同时出现在客户的面前互相竞争，竞争的结果不是你死我活，就是两败俱伤。

在这种情形之下，你能教业务员对专业行销的需求不强烈渴望吗？

因此，任何一个保险公司对于所属从业人员的训练，若仍停留在传统式的教育训练，不能满足所属业务人员的需求，那已经是落伍了。

寿险公司办理员工教育训练的目的，主要是针对他们在工作上所发生的困难与障碍，能够突破、解决，满足他们的需求，能如此，才算是成功的教育训练。

<<寿险营销指引>>

书籍目录

第1篇 心态、激励1. “寿险专业营销指引”为何出书2. 寿险杰出专业营销人员应具备的条件3. 点亮业务人员心中的一盏灯4. 推销寿险有前途吗？
5. 如何踏出陌生推销的第一步6. 精神标杆的重要性7. 激励挫折的业务人员8. 保险营销的学习心态9. 不断地挥棒，终会打出全垒打10. 对客户忠诚与信心的产生11. 为成功寻方法，不替失败找理由12. 推销寿险是求人，没有尊严的工作吗？
第2篇 基本专业知识 1.人寿保险是什么？
2.投保人寿保险的好处与应注意事项 3.人寿保险为我们解决人生四大问题 4.该用多少钱买保险？
5.一个人一辈子该买几张保单？
6.该透过准购买保险？
7.人寿保险公司出售哪些商品 8.如何选择合适的保险产品 9.人寿保险契约包括哪些部分 10.保险费是怎样计算的 人身保险费率结构 11.什么叫作生命表 12.什么叫作保险收支相等原则 13.什么叫作“死差益”、“利差益”、“费差益” 14.如何缴交保险费？
有哪些方式？
可否变更 15.投保后万一碰到缴费困难，该怎第办 16.什么是保险费自动垫缴 17.什么叫作“责任准备金”和“保单价值准备金” 18.什么叫作缴清保险 19.什么叫作展期保险 20.如何办理寿险保单贷款？为何还要付利息 21.什么叫作“投保率”及“普及率” 22.投保后，在境外发生事故，可否得到理赔 23.投保寿险后，可否中途增加或减少保额 24.投保寿险为何要体检 25.什么是既往症？
是否可以投保第3篇 营销技巧（含话术、难题处理）第4篇 增员第5篇 推销实例第6篇 团体保险第7篇 意外保险第8篇 健康保险（医疗保险）第9篇 售后服务第10篇 保险营销陷阱面面观第11篇 营销无所不谈

<<寿险营销指引>>

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>