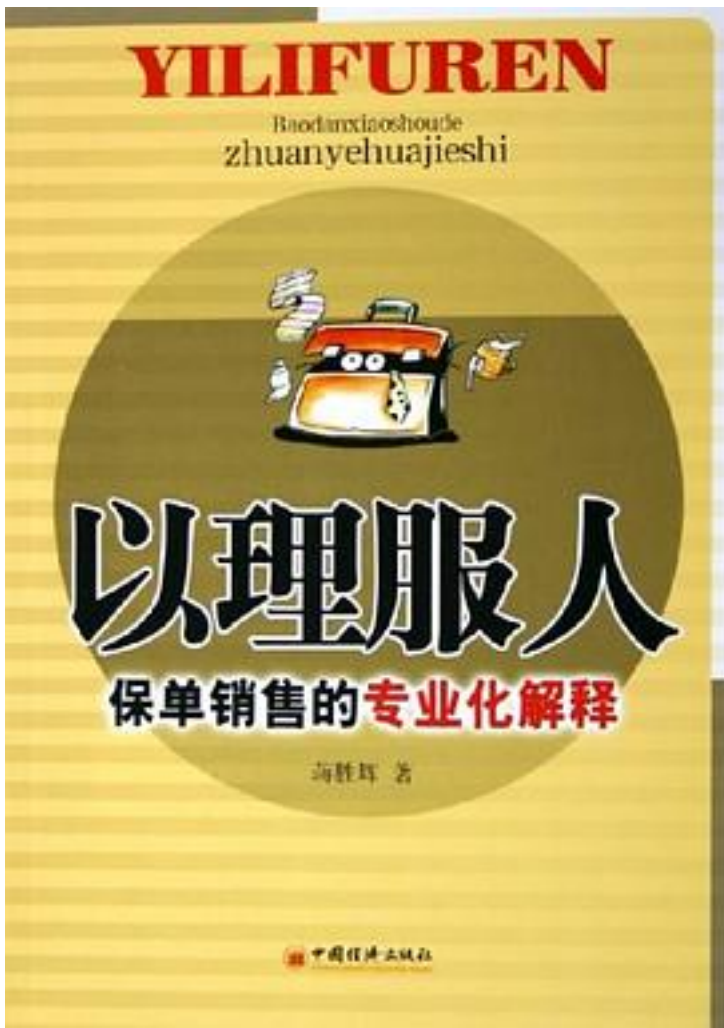


# 以理服人



[以理服人\\_下载链接1](#)

著者:蒋胜辉

出版者:中国经济出版社

出版时间:2006-1

装帧:简装本

isbn:9787501767571

保单销售的专业化，一是指产品本身的信息：诸如产品的定位，风险的类型与管理，购

买决策是如何做出的，多种选择下的理财心理及产品卖点的逻辑性分析。二是指沟通的专业化：诸如成交的特定环境，层次化的沟通，适宜成交的氛围及承诺一致原理与成交。本书的写作是把这两方面的专业化素材，用通俗易懂的对话性语言，互相衔接，互为补充地结合起来；以潜在需求的转化过程为主线，由浅入深，由表及里地层层展开。每节对话既相对独立成文，又相互关联，互为解释。越细细研读，就越能深入地了解它的内涵。

作者介绍:

目录:

[以理服人\\_下载链接1\\_](#)

## 标签

保险

销售

## 评论

还带到家了看了，不错，相当不错的，适合所有的销售，因为保险销售的是最难的无形产品，是人心。

-----  
很棒的一本书

-----  
因为昨天答应了帮朋友招做保险的顾问，今天正好在图书馆偶然看到便一口气读完了。以对话的形式把非常多核心的观点都讲解到位，对于我这个外行而言也觉得十分受益，觉得书的内容与思维逻辑不仅放在保险行业有很强适用性，对于其他行业做销售的人员也应该会有所得吧。可能准备去之后买一本留存着再次翻看。

-----

[以理服人\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[以理服人\\_下载链接1](#)