

大保单销售



[大保单销售_下载链接1](#)

著者:杨响华

出版者:中信出版社

出版时间:2013-1-10

装帧:平装

isbn:9787508637174

作者介绍:

目录:

[大保单销售_下载链接1](#)

标签

保险销售

保险

销售

办公技能

营销

评论

最受益的一点是目标市场的选择和经营。

这么好的书，本来是打算特意过来给个五星来锦上添花的。没想到居然有这么多人给了低分。好吧，我也随大流，给个低分，不让这本好书被竞争对手发现了。哈哈。

结构类似高效能人士的七个习惯，从个人与客户两个层面进行构架，个人的信念、管理、品牌，客户的开拓、销售、服务，以沟通专题相连接，达到幸福人生。文字其实很朴实作为半路出家的专家，各个小专题虽无创新但都是管理学的精华。

我都不承认自己看了这些书。

保险

拖了两周，终于一口气看完了，书中很多东西还是很实用的，适合反复拜读。

作者毫无保留的贡献了自己的销售心得体会，对初初入行的保险销售应该是全面系统学习保险销售工作的利器。但对未来的家族办公室，私人银行客户经理等高端零售金融从业者而言作用有限。书名有待商榷。

[大保单销售 下载链接1](#)

书评

[大保单销售 下载链接1](#)