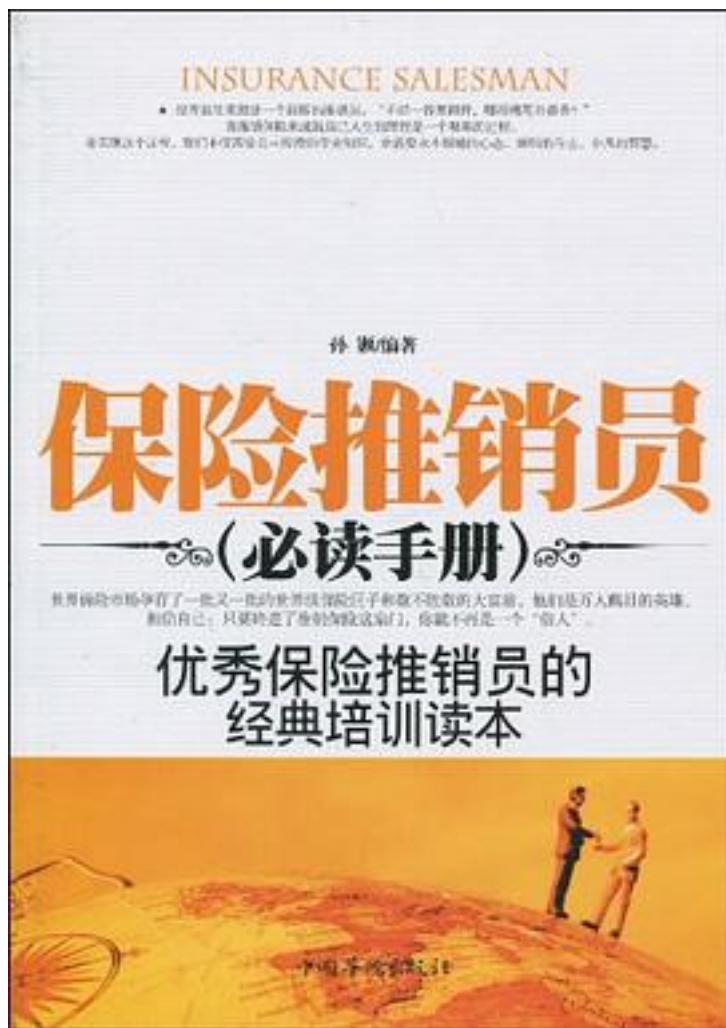


保险推销员（必读手册）



[保险推销员（必读手册）_下载链接1](#)

著者:孙颢

出版者:中国华侨

出版时间:2010-6

装帧:

isbn:9787511303714

《保险推销员必读手册》是保险推销员的成长枕边书。美国的克里曼特·斯通16岁开始

推销保险，36岁就成为了百万富翁，此外还有贝格、日本的原一平、齐藤竹之助……世界保险市场孕育了一批又一批的世界级保险巨子和数不胜数的大富翁，他们是万人瞩目的英雄。相信自己：只要跨进了推销保险这扇门，你就不再是一个“俗人”。

作者介绍:

目录: 第一章 做最出色的自己——我能 积极的心态比什么都重要 不自信就没有成功
培养坚定的信心是迈向成功的第一步 热情是一种振奋剂 用热情点燃自信
把热情当成一种习惯 挨家挨户推销而不是逃避 我自豪因为我是保险推销员
信念是动力的源泉 启动你心灵的力量 自我激励需要明确的目标
目标就是前进的方向第二章 茫茫人海我的客户在哪里 给你一双寻找客户的慧眼
学会分析那些影响顾客投保的因素 客户无处不在 客户资料也需要科学的管理
建立属于自己的客户名单 打造一个“顾客俱乐部” 广结善缘更容易成功
重视每一个人第三章 内外兼修你自己就是最好的名片 仪表是保险推销员要过的第一关
最好的装扮不是最华丽的而是最得体的 推销中别忘了带上你的微笑
会让你功亏一篑的卫生细节 举止有礼才能让客户认同 名片虽小不能小看
你不能忽略的约会礼仪 买卖不成礼节在 无论何时何地都要学会控制情绪
顶尖的推销员都是好脾气的推销员 有亲和力客户才会喜欢你第四章
嘴上功夫是成交的前提 言谈有“礼”是基本功 知道什么该说什么不该说
欲说先听效果好 来一个特别的开场白 “迷魂汤”要灌得恰到好处 赞美虽好可不要过度
推销电话：纯粹的嘴上功夫 借电话约见客户的学问 辞别得体给自己留下后路
选择让客户说“是”的话题 给竞争对手留点口德 因人而异采取不同的沟通策略第五章
迈出伟大的第一步 规划迈向成功的阶梯 没有行动就无所谓成功
为了成功的可能认真行动 不积跬步，无以至千里 机会总是垂青积极行动的人
行动之前充分的准备是必须的 急于求成只会起到反作用 循序渐进一步一步来
一切从训练开始 业务知识必须精通 学得越多赚得越多 一勤天下无难事
没有时间观念就没有业绩 细心安排约见事宜 帮你提高业绩的再访借口
接近顾客是不可忽略的细节 不拘一格做最吸引顾客的推销员
巧妙应付秘书小姐这一关第六章 一切以顾客为中心 平等沟通双向交流
让客户为情感买单 记住顾客的名字 把客户当成自己的朋友 加深对客户了解
想客户所想才能搞好推销 守信赢得顾客的信赖 诚信从小事做起
为顾客着想就是为自己着想 对客户的抱怨持欢迎态度 别让客户因为不满而流失
服务顾客绝不是浪费时间第七章 无论成功与否绝对不可以放弃 决不轻言放弃
推销就是无数次的拒绝和失败 失败并不可怕重要的是坚持下去
最值得坚守的品质是恒心和毅力 修炼耐挫的好心态 让拒绝磨炼你的意志
在挫折中提升自己 成功就是持续不断地付出 走出令人闻之色变的推销低谷
开始你的101次推销第八章 智慧助力成交 在推销中要始终把握主动权
牢牢抓住成交的信号 别让“煮熟的鸭子”再飞走 你必须掌握的成交方法
让优点盖过缺点 在谈判中达成交易 成功成交应做好的五件事 利用危机感达成交易
· · · · · · [\(收起\)](#)

[保险推销员（必读手册）](#) [下载链接1](#)

标签

保险

评论

[保险推销员（必读手册）_下载链接1](#)

书评

[保险推销员（必读手册）_下载链接1](#)