

<<寿险增员这样做>>

图书基本信息

书名：<<寿险增员这样做>>

13位ISBN编号：9787111395348

10位ISBN编号：7111395344

出版时间：2012-9

出版时间：机械工业出版社

作者：唐晨峰

页数：245

字数：307000

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>

<<寿险增员这样做>>

内容概要

《寿险增员这样做——让业绩提高80%》由唐晨峰编著，是“寿险赢销难点突破实例丛书”之一。

在实际寿险增员过程中，很多朋友面临这样的困惑：组织发展的难点在哪里？

组织发展的机会在哪里？

组织发展的手段有哪些？

准增员最关心哪些问题？

怎样和准增员沟通？

化解准增员拒绝的策略有哪些？

如何让准增员改变固有的偏见？

如何提高自己的增员能力……《寿险增员这样做——让业绩提高80%》能给您提供切实可行、行之有效的方略，助您快速掌握寿险增员的方法和技能。

<<寿险增员这样做>>

作者简介

唐晨峰，本科毕业于中国人民大学保险专业，研究生毕业于中国人民大学心理学专业，博士毕业于北京大学金融学专业。

在保险行业具有广泛人脉、深厚理论和实践功底。

组织来自国内大型寿险公司最资深、最顶级的寿险营销精英撰写本套丛书。

<<寿险增员这样做>>

书籍目录

从书序 寿险赢销源于思维模式变革

前言 寿险增员赢在格局

第1章 为什么要做组织发展

1.1 为了自身能量最大限度的释放

案例1 资深行业精英的团队发展体会分享

案例2 国企中层抉择入行的增员过程分享

1.2 为了将来走得更轻松和利益最大化

案例3 成功发展团队经理的肺腑真言分享

案例4 民企销售精英入行的增员过程分享

1.3 能让自己在行业内的发展更安全

案例5 因团队而成功的精英心路历程分享

案例6 大型国企销售主管的增员过程分享

第2章 组织发展的难点在哪里

2.1 社会偏见的阻力

案例7 人才市场高调求职的增员过程分享

2.2 准增员固有的追求生存安全的阻力

案例8 潜伏职场多年男士的增员过程分享

2.3 增员人自身畏难情绪的负面作用

案例9 潜伏行业多年未果同行的心路分享

案例10 商场洗礼复员军人的增员过程分享

第3章 做组织发展要有哪些准备

3.1 行业发展趋势和保险职业的透彻理解并准备配套工具

案例11 泡面区域销售经理的增员过程分享

3.2 结合身边成功 案例，对未来愿景做生动展望

案例12 复杂职场经历男士的增员过程分享

3.3 心态、形象、知识和沟通技能的准备

案例13 外企市场策划专员的增员过程分享

第4章 组织发展的机会在哪里

4.1 按年龄分类：青年、中年和成年

案例14 顽固不化公司同事的增员过程分享

4.2 按职业分类：老板、白领、普通职员、待业人员

案例15 曾任品牌内衣总裁的增员过程分享

4.3 按性格分类：温和型、固执型、进取型、自负型

案例16 顽固自负校长助理的增员过程分享

第5章 组织发展的手段有哪些

5.1 常规手段：网络招聘、随缘招聘、朋友介绍

案例17 增员高手倾情分享增员的实战心得

5.2 非常规手段：报纸发布招聘广告、电话招聘

案例18 用媒体等手段增员的高手心得分享

案例19 利用网络电话增员的精彩过程分享

5.3 创新手段：公共场所造势会和个人组织各种聚会

案例20 主动造势增员经理的实战过程分享

案例21 不甘生活现状男士的增员过程分享

第6章 准增员最关心哪些问题

6.1 收入的保障性：稳定、横向纵向比较觉得合算

<<寿险增员这样做>>

案例22 重点高中英语老师的增员过程分享

6.2 职业发展的潜力：长期可持续性 & 政策支持力度

案例23 医院不甘现状护士的增员过程分享

6.3 能否让自己有面子：挣了钱就有面子

案例24 政府科级干部的用心增员过程分享

第7章 什么样的增员有发展潜力

7.1 朴实无华言之有物的人

案例25 同事剖析增员来而未留的心路分享

案例26 国企强势销售部长的增员过程分享

7.2 性格沉稳、有韧劲、热情的人

案例27 行业资深精英分享人才的分辨之道

案例28 追求超安全感老师的增员过程分享

7.3 有过经管经历的人以及老师、医生、军人等

案例29 外企销售部门经理的增员过程分享

第8章 怎样和准增员沟通

8.1 学会认同准增员一切，不断引发其思考

案例30 对准增员爱人进行促成的过程分享

8.2 让准增员觉得自己可信赖

案例31 超强势退伍女军人的增员过程分享

8.3 比较其目前状况与进入保险行业将发生的巨大变化

案例32 内敛缜密研究人员的增员过程分享

第9章 化解准增员拒绝的策略有哪些

9.1 创造轻松愉快的谈话氛围

案例33 公司年轻有为董助的增员过程分享

9.2 尽力挖掘增员的各种显隐性需求并对症下药

案例34 历经人生坎坷女士的增员过程分享

9.3 按照先讲情后讲理的原则进行说服工作

案例35 北漂漂亮语文老师的增员过程分享

第10章 如何让准增员改变固有的偏见

10.1 永远不要与增员的偏见做正面的交锋

案例36 复杂经历顽固男士的增员过程分享

10.2 灵活运用以子之矛攻子之盾的策略

案例37 哲学出身老总秘书的增员过程分享

10.3 充分讲明行业发展现状及社会对该行业的正面认识

案例38 多年从事安利销售女士的增员过程分享

第11章 如何跟踪素质高但很犹豫的增员

11.1 突出强调实现个人成长和实现自身价值的双重机会

案例39 软件公司优秀高管的增员过程分享

11.2 横向对比同僚的发展水平，纵向对比过去的发展历程

案例40 知名连锁餐饮人才的增员过程分享

11.3 强调知识只有转化为生产力才能产生价值

案例41 知名电器销售经理的增员过程分享

第12章 如何解除增员担心做不好的顾虑

12.1 结合增员潜在需求，针对职级发展大纲给其找契合点

案例42 北漂打工妹的增员过程分享

12.2 充分结合增员经历和优势，强调入司将会优化其职业生涯

案例43 曾担任过村委会村长的增员过程分享

<<寿险增员这样做>>

12.3 使增员认识到自身性格特点及职业发展阶段性特点，加上其家人的期望，促使其理解接受增员人的意见

案例44 复杂人生经历男士的增员过程分享

第13章 如何辅导准增员成长

13.1 凡事讲策略，多鼓励少批评，多示范少空话

案例45 行业顶尖精英分享新成员引导之策

案例46 期待与众不同讲师的增员过程分享

13.2 鼓励增员多参加公司和个人举办的各种活动，强化其信心

案例47 资深经理分享成员融入团队的体会

案例48 做事豪爽商场导购的增员过程分享

13.3 引导其养成规范的工作习惯

案例49 行业精英分享引导成员好习惯之道

案例50 财产保险行政专员的增员过程分享

第14章 如何提高自己的增员能力

14.1 学习身边优秀增员人的成功经验

案例51 增员狂人分享疯狂增员的实战心得

14.2 通过读书、影视作品和网络持续充实自己的大脑

案例52 学习成就事业大厦经理的心得分享

案例53 历经坎坷餐馆老板的增员过程分享

14.3 树立增员赶超的标杆，制订计划，不断实践总结反省

案例54 快速晋升总监分享成功之道

<<寿险增员这样做>>

章节摘录

版权页：我：哈哈……你们的同事也蛮有意思的。

周：当然他们也是善意地提醒我这种方法可能行不通，提醒我另辟蹊径。

我：那您为什么还要用这种方法呢？

您是怎么调整的呢？

周：吃一堑长一智。

我就在反思为什么租房子广告有人打电话去咨询，而我的广告登出去就没有人给我打电话呢？

现在就业压力这么大，找工作想干事的人多的是啊，后来我想明白了，是因为大部分人对保险营销员还有很多偏颇的解读，可能让一些想来试试的人也打退堂鼓了。

我：看来您的反思能力还是挺强的啊，后来您做了哪些调整？

周：我觉得做保险，有些人之所以有畏难情绪，是因为他们不了解这个行业和这份工作能给他们带来什么价值。

我：所以您就先想办法让他们先来公司了解这个行业和这份事业。

周：哈哈，是的，所以我就做了三方面的调整：首先把招聘广告的内容进行了修改，以通知的形式发布，然后把待遇标准也写在了上面，还有就是写上了公司的地址和乘车路线。

我：做了这样的调整，首先是能引起更多人的注意力，最大限度地保证让他能来公司争取到面谈的机会。

然后写上地址和乘车路线保证让求职者相信招聘人才的信息是真实的而不是骗人的。

周：嗯，是这样的。

我：您改进了方法以后，情况有什么大的改观吗？

周：通过这种改进的方法第一周的公司招聘会就有一个增员注册成功了。

我：当时您的心情是什么呢？

周：说实话，当时我的感觉可能是瞎猫逮住死老鼠了，纯属侥幸。

所以我都没敢跟大家分享我是通过什么方法招来这个新人的。

我：哈哈……看来您还是个粗中有细的人啊，后来呢？

周：后来一个多月中我们几个朋友合伙发布招聘广告，每期平均下来总有四五个人给我打电话，而且总有至少一两个人来参加我们的招聘会，一个月下来总能注册两三个人，慢慢地我的团队就大了起来。

我：恭喜您啊！

对了，你们每期都发布招聘广告吗？

周：我们一般在周末那一期报纸发布招聘广告。

我：您觉得用这种成本相对较高的方法增人，值得吗？

周：在这个行业只有肯投入才会有回报的。

每期报纸总会有六七个人来电咨询的，幸运的是目前每期的广告还没有交白卷的。

我：那您发布广告的报纸是否有一些选择性呢？

周：是的，一般是选择《手递手》（个人发布招聘信息是免费的），《北京人才市场报》和《北京晚报》居多。

我：也就是说这些媒体受众面比较广，是这样的吗？

周：可能是这样的吧，不过这也不是绝对的，有时需要运气。

我：不足的是这种增员方式投入大一些啊，付出的更多一些。

周：其实看您怎么看，如果每期都有增员来公司咨询，那么我们就有更多的时间去做陌生拜访和缘故拜访，做单子产生的效益可能远比我们用其他方式来增员更划算，人生谁能随随便便成功！

年轻时不对自己狠一点，未来的幸福又拿什么来指望呢！

我：周经理，关于接增员电话有什么需要注意的事项吗？

周：嗯，有一些小技巧吧。

我：呵呵，方便跟我分享吗？

<<寿险增员这样做>>

如果不方便我也能理解！

周：您想多了，接增员电话要注意细节的把握。

比如要给增员专业的感觉，一般增员打进电话的时候，都会问是什么公司，我们会非常巧妙地转移话题，并不回答他的问题，而是马上先问他是什么学历，之前做什么工作，为什么离职啊，等等。而且我们会告诉他，我们在做记录，造成一种他想来公司也不一定会要他的气场。

<<寿险增员这样做>>

编辑推荐

《寿险增员这样做:让业绩提高80%》理论指导：深入整合前沿管用的寿险增员思考成果；技能点拨：重点阐述实用有效的寿险增员操作技能；案例呈现：全景展示经典可仿的寿险增员展业过程；行动建议：详细提供简单可行的寿险增员实战方案；素养提升：快速提高紧急需要的寿险增员综合素质。

<<寿险增员这样做>>

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>