

<<新新经理最佳实践（上下）>>

图书基本信息

书名：<<新新经理最佳实践（上下）>>

13位ISBN编号：9787501771868

10位ISBN编号：7501771863

出版时间：2006-1

出版时间：中国经济出版社

作者：保险四库全书项目组

页数：400

字数：220000

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>

<<新新经理最佳实践（上下）>>

内容概要

本书介绍了营业部经营所涉及的四个核心内容：增员、选材、目标设定、活动管理，所把握的几乎是寿险经营的核心命脉。

上册涵盖了增员——增员构想、增员面谈、增员系统管理、增员管理工具，以及选材——选材过程、选择面谈、面谈指引手册、人力策划、提高留存率；下册涵盖了目标设定和内容管理，目标设定围绕从业务员到营销的总监，根据不同的工作职责，制定书面计划和执行方案，活动管理则是对工作计划的实施情况进行监控。

<<新新经理最佳实践（上下）>>

作者简介

保险四库全书项目组，中国内地第一代实务派寿险培训专家，宇雷增员企业管理咨询顾问有限公司总裁，创新产品说明会咨询有限公司董事长，辽宁大学工商学院客座教授，中国保险学院客座教授，俄罗斯国立雅库特大学客座教授。

宇雷的革命性成果：两大创造：寿险营销精神意愿理论，寿险营销劝说理论；四大系统：高效管理系统，营销团队激活系统，高效增员留存育成系统，创新产品说明会业绩推动系统；四大突破：寿险营销理论革命性突破，寿险营销技术革命性突破，寿险营销运作模式革命性突破，寿险营销培训理论与方法革命性突破。

周全胜，本土培育的营销企划专家，平安保险第一批倡导保险产品套餐，家庭生活设计、读图体验行销的保险企划人，在产品包装、推销和增员的辅助品设计、营销文化建设方面均有过人之处。

他创立的玉米田广告曾启蒙过大量寿险营销人员和基础管理干部。

最近几年，他借扎实的英语、法语基础，在跨国公司广泛涉猎了多个系列的国际化的培训教材；并且透过各种保险媒介，继续在全国范围推广保险企划、培训研究成果。

<<新新经理最佳实践(上下)>>

书籍目录

上册	第一部分 成功吸引成功	第一篇 增员构想	招募流程表	客户 / 准客户的管理过
程	业务管理过程	金牌准财务顾问的条件	有潜质的金牌准财务顾问的条件	寻
找准财务顾问	想转换工作或正在转换工作的	理想招募来源的特质	第二篇 增员面谈	
介绍职业内容	计划面谈	面谈秘诀	介绍薪酬计划	跟配偶进行讨论
第三篇 增员系统	建立自动化增员系统	增员成绩板	第四篇 管理工具	团队管理
收入目标——活动量目标	每周活动量报告(样本)	200_年第_季准增员者统计表	招募	
200_年第_季_来源分析	200_年第_季_来源分析(样本)	月度增员活动报告	接	
触计划表	第二部分 选择取胜	招募与甄选也是“推销”	第一篇 甄选过程要旨	甄选
甄选过程要旨	加入寿险队伍要有难度	甄选得当所带来的回报	招聘程序	
甄选的原则	具成效的甄选意念	物色合适人选的四大方法	您的甄选程序	第二
篇 甄选面谈	初步面谈	寻找资料面谈	咨询人面谈.....	下册

<<新新经理最佳实践（上下）>>

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>