

<<保险营销实战>>

图书基本信息

书名：<<保险营销实战>>

13位ISBN编号：9787509202319

10位ISBN编号：7509202310

出版时间：2007-9

出版时间：中国物价出版社

作者：王飞

页数：286

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>

## <<保险营销实战>>

### 内容概要

《保险营销实战：卓越保险营销团队的13军规》共分13个部分，分别从保险团队的组建、培训、激励、日常运作，保险团队的领导建设及文化建设，以及保险营销员的职业训练等方面着手来介绍如何打造一个高效有序的保险营销团队。

首先，我们介绍了组建一个保险营销团队所必需的条件，其中包括：保险团队的增员、培训，以及团队的创建、建设与管理。

其次，我们介绍了一个保险营销团队作为团队所必备的软性因素，其中包括保险营销经理的基本要求、保险营销团队的灵魂——团队主管与团队文化，以及作为保险营销重要特征并维系保险营销团队文化的团队会议——早会。

最后，我们介绍了保险团队主管在培训保险营销员时会遇到的一些实务方面的问题，其中包括保险营销员的客户技巧与自我管理技巧等。

## <<保险营销实战>>

### 作者简介

王飞，曾于中国人民大学深造，获经济学硕士学位。毕业之后进入政府部门工作，在工作过程中和工作之余从事了大量的研究和教育培训工作，曾经参与国家部委多项省部级、地市级课题，涉及文化产业现状及政策研究、保险业研究、县域经济研究、地方税收制度研究等；在教育、保险培训方面曾经出版过关于报关行业培训、WTO与国内人才建设方面的专著，担任过培训教师，积累了大量的教育培训经验。

<<保险营销实战>>

书籍目录

1 招聘与增员网罗人才要趁早目标市场增员法增员的黄金法则增员的针对性说服技巧县域市场增员话  
语技巧增员电话约访技巧增员识人11问增员策划与操作四戒2 业务培训培训计划的制订建立有效的员  
工培训体系培训的4个“结合”培训的技巧衔接培训的“四三二”法则实战案例解析：解决新兵训练  
营的3个难题培训的7个“不要”培训评估的4个层面新进营销员前六周训练日程表3 营销团队的创建团  
队管理技能个性互补成就强大团队帮助新人迈出第一步提高团队士气诚信打造绩优团队团队激励有方  
法，团队督促有技巧个人与团队都要不断学习4 团队的管理与建设保险营销团队管理的十六字方针打  
造雁一般的营销团队团队管理用“力”5招激活营销团队竞赛：团队职业的兴奋剂创建高绩效团队的  
五大要诀团队管理101招.....5 营销经理的角色认识和转换6 做一个优秀的团队主管7 团队文化建设8 团  
队会议9 拜访准客户10 应对客户拒绝11 促成技巧12 职业素质训练13 自我激励

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>