

<<保险心理学>>

图书基本信息

书名：<<保险心理学>>

13位ISBN编号：9787561752951

10位ISBN编号：7561752954

出版时间：2007-6

出版时间：华东师范大学出版社

作者：胡娟

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>

## <<保险心理学>>

### 内容概要

保险心理学是现代经济心理学的一个重要分支。

大到保险公司的人员管理、工作和员工激励机制、保险市场的营销，小到保险营销员的准客户开发、约洽、面谈、销售以及售后服务等环节。

本书作者第一次把心理学和保险学研究结合起来，创立了保险心理学的研究体系：保险企业的管理心理、保险营销员心理和客户心理三大研究领域。

作者既有多年保险从业经验，又有心理学和保险学的理论知识作依托，这使得本书具有很强的操作性，又不失理论价值。

## <<保险心理学>>

### 书籍目录

保险企业管理篇第一章 保险企业的科学管理 第一节 科学管理的起源 一、科学管理的概述  
二、科学管理产生的基础 第二节 科学管理理论的产生 一、梅奥理论及其现实意义 二、勒温  
理论及其现实意义 三、马斯洛理论及其现实意义 案例分析第二章 保险企业管理人性观 第一节  
人性观与管理 第二节 中西方管理中的人性观比较 第三节 保险企业及其科学管理 案例分析第三  
章 保险企业的领导心理与管理第四章 保险企业的群体心理与管理第五章 团队管理与建设保险营销员  
篇第六章 影响保险营销员业绩的因素分析第七章 保险客户消费心理分析第八章 保险营销员的挫折心  
理第九章 常见保险行为的心理学解释客户篇第十章 保险的基本常识第十一章 保险与风险第十二章 人  
寿保险与理财第十三章 如何购买保险？  
主要参考文献后记

## <<保险心理学>>

### 编辑推荐

保险心理学是现代经济心理学的一个重要分支。大到保险公司的人员管理、工作和员工激励机制、保险市场的营销，小到保险营销员的准客户开发、约洽、面谈、销售以及售后服务等环节。本书作者第一次把心理学和保险学研究结合起来，创立了保险心理学的研究体系：保险企业的管理心理、保险营销员心理和客户心理三大研究领域。作者既有多年保险从业经验，又有心理学和保险学的理论知识作依托，这使得本书具有很强的操作性，又不失理论价值。

<<保险心理学>>

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>