

# 《保险秘笈》

## 书籍信息

版次：2

页数：103

字数：60000

印刷时间：2003年01月01日

开本：

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787810556675

## 编辑推荐

本书除了介绍保险从业人员应具备的保险常识外，\*重要的内容在于探讨如何开拓潜在客户及如何掌握客户心理及成功营销保险商品的方法，针对各种客户的需求，如何设计保险等.....希望这些内容对保险业务人员业绩的突破及自信心的激励有所助益。因为保险是人类互助的制度，保险业务员个人的成功，不但嘉惠了许多保户，更使社会的安定奠定了稳固的基础，保险业务员千万不要看轻自己对社会的贡献。

## 内容简介

本书除了介绍保险从业人员应具备的保险常识外，最重要的内容在于探讨如何开拓潜在客户及如何掌握客户心理及成功营销保险商品的方法，针对各种客户的需求，如何设计保险等.....希望这些内容对保险业务人员业绩的突破及自信心的激励有所助益。因为保险是人类互助的制度，保险业务员个人的成功，不但嘉惠了许多保户，更使社会的安定奠定了稳固的基础，保险业务员千万不要看轻自己对社会的贡献。

## 目录

自序 第一章 保险常识篇 一、何谓保险契约“当事人”与“关系人”  
二、中途解约不划算 三、保单贷款——方便多多 四、人身保险的种类  
五、什么是“责任准备金”、“解约金”、“保单价值准备金”  
六、保险公司“盈余”哪里来 七、红利分配与给付方式 八、寿险契约内容的变更  
九、意外保险——年轻人最爱 十、契约选择时应注意事项 十一、寿险商品未来营销背景  
十二、人寿保险与现代生活 第二章 成功的利器——话术篇 一、如何促成订约话术  
二、如何开拓女性市场 三、保单贷款周转话术 四、子女教育保障话术 五、告辞的艺术  
六、拒绝话术演练 七、如何成功地导入保险话题 八、财产保全招揽话术 第三章  
自我肯定篇 一、成功主管必备特质——领导才能 二、培养良好士气方法 三、何谓激励  
四、如何激励 五、如何自我激励 ..... 第四章 业绩成长篇 附录

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)