

《21世纪普通高等院校规划教材·经管类：保险营 销理论与实务》

书籍信息

版次：1
页数：294
字数：359000
印刷时间：2009年08月01日
开本：16开
纸张：胶版纸
包装：平装
是否套装：否
国际标准书号ISBN：9787564303945

内容简介

本书分理论篇和实务篇两部分。理论篇系统阐述了保险营销的一般概念、保险市场的需求和供给、营销视角中的保险产品、保险营销宏观与微观环境分析、保险市场细分及目标市场营销、保险市场竞争战略、保险营销过程与营销策略等保险市场营销的相关理论；实务篇则详细介绍了从事保险业务的一般流程及技巧，包括投保、核保的业务流程和保险客户开发、保险售后服务及与客户沟通的技巧、营销团队管理等内容，具有较强的实用性和可操作性。

本书可供高职高专保险专业、市场营销专业使用，也可作为保险公司员工的培训教材及保险代理人、保险经纪人等展业过程中的参考书。

目录

理论篇

第一章 保险营销概述

第一节 保险营销的含义和特点

第二节 保险营销理念的发展与转变

第三节 保险营销主体

第四节 保险营销客体

第五节 保险营销的对象

思考与练习

第二章 保险营销环境分析

第一节 保险营销环境概述

第二节 保险营销的宏观环境分析

第三节 保险营销的微观环境分析

思考与练习

第三章 保险需求与营销机会分析

第一节 个体投保人行为分析

第二节 团体投保人行为分析

思考与练习

第四章 目标市场决策

第一节 保险商品市场细分

第二节 保险商品目标市场选择

思考与练习

第五章 保险商品策略

第一节 新险种开发策略

第二节 保险商品生命周期策略

第三节 保险商品组合策略

第四节 保险商品价格策略

思考与练习

第六章 保险产品促销策略

第一节 保险促销概述

第二节 保险人员促销策略

第三节 保险广告促销策略

第四节 保险公关促销策略

第五节 保险营业推广

思考与练习

第七章 保险服务策略和客户管理策略

第一节 保险服务策略

第二节 保险客户管理策略

思考与练习

第八章 保险营销渠道策略

第一节 保险营销渠道概述

第二节 保险营销渠道的种类

第三节 保险营销渠道选择

第四节 保险营销渠道管理

思考与练习

实务篇

第九章 投保业务流程

第一节 投保流程简介

第二节 保险计划书的编制

思考与练习

第十章 保险推销技巧

第一节 准客户开拓

第二节 保险促成

第三节 保险营销中处理异议的方法

思考与练习

第十一章 保险营销团队管理技巧

第一节 早会经营

第二节 营销团队管理

思考与练习

第十二章 保险核保实务

第一节 人身保险核保实务

第二节 财产保险核保实务

思考与练习

附录A 财产保险风险评估报告范例

参考文献

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)