

# 《你是最好的保险经理》

## 图书基本信息

书名：《你是最好的保险经理》

13位ISBN编号：9787802229068

10位ISBN编号：7802229065

出版时间：2010-1

出版社：中国华侨出版社

作者：孙郡锴

页数：275

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《你是最好的保险经理》

## 前言

人才资源是生产要素中最活跃、最具能动性的因素，作为保险公司，建设一支规模宏大、结构合理、素质较高的人才队伍，充分发挥各类人才的积极性、主动性和创造性，完善人力资源管理体制已经成为管理的重点。根据我国保险公司人力资源管理的实际，最迫切需要采取的措施是建立高素质的员工队伍。担任这一艰巨任务的自然是直接面向基层的主管们，他们工作的好坏将直接影响到整个保险公司员工队伍的稳定与发展。作为基层主管，首先要用先进的企业文化凝聚员工。保险公司作为服务性企业，要确立以人为本的企业文化，实行“人性化”管理，把尊重人才、尊重人的各种潜能的发挥置于管理的首位。通过实施文化管理，确立企业共同遵循的价值观和行为方式，大力弘扬企业精神，引导全体员工为实现统一、明确的目标而做到同心同德，步调一致。要在自己的小组织内建立具有人性化、科学化的激励机制，既考虑人才的物质需求，又考虑人才的精神需求，创造一个尊重员工的环境，对员工实行非强制性的激励和约束。要发扬民主精神，保持与员工之间的经常交流，能够认真听取员工意见，满足员工自我实现的欲望，使员工体会到自己参与创造企业的价值，从而更充分地发挥主观能动性和创造性。

# 《你是最好的保险经理》

## 内容概要

点燃激情：激励一词在心理学上指的是激发人的动机的心理过程，即通过某种外在的或内在的刺激，使人维持兴奋的积极状态管理学中的激励，就是通过各种外部或内部的刺激，激发人的工作动机、渊动人的积极性、开发人的潜能的过程它是人力资源管理与开发的永恒主题和有效手段，也

# 《你是最好的保险经理》

## 书籍目录

第一章 优秀的基层主管应具备的基本素质一、基层保险主管应具备的业务素质二、基层管理者必备的领导力三要素三、认清主管的角色转换四、初级主管晋升准备五、完善保险人格六、主管应起带头示范作用七、卓越主管的气质第二章 基层管理的艺术一、做主管从转变思想入手二、了解基层管理的模式三、掌握基层管理的艺术四、探析基层管理的方法五、让下属意见见效六、有效评估部属的工作表现七、建立专职的工作态度八、案例：基层团队建设探析第三章 增员：储备财富的超值风暴一、保险增员简介二、保险业务员应具备的条件三、增员的基本法则四、增员的途径与谋略五、增员过程中的筛选工作六、警惕增员过程中的陷阱第四章 培训：让“雏鸟”变成“雄鹰”一、培训的目标二、新员工的岗前培训三、保险行业话术技巧培训四、保险从业人员着装要求五、保险营销礼仪培训六、分阶段培训新进业务员七、保险从业人员必须了解的行为准则八、防止遭受客户拒绝的方法第五章 激励：点燃团队激情一、激励机制的构成要素二、激励机制的作用性质三、激励机制的错位认识及有效激励机制的构建四、如何完善保险员工激励机制五、精神鼓励与物质鼓励相结合六、激励要遵循的原则七、员工激励机制的创新八、让员工感受到福利政策的存在第六章 组建团队，注重人的因素一、“人”是保险营销团队的第一因素二、做好主管的多重角色三、确立自己的领导风格四、主管为团队成员示范什么五、培育你的左膀右臂六、让更多的人跟随你七、如何实现有效沟通八、管理人才适时采用“怪招”第七章 团队的管理与建设一、保险行业的管理艺术二、如何打造团队精神三、走出团队建设的误区四、团队经营“心”法五、团队成功的捷径六、激发团队的活力七、办一场精致的展会第八章 人性化管理与新人留存一、什么是人性化管理二、“人性化管理”不等于“讲人情”三、激励、培训、规划一个都不能少四、帮助你的员工制定职业发展策略五、重视内部人才的培养六、了解新增员工流失的原因七、提高新人留存率五大秘诀第九章 带领团队开展业务一、带领团队需要思维创新二、寻找和拜访准客户三、保险营销调研的内容与方法四、保险人员促销的技巧与策略五、保险业务的促成技巧六、提高保单的续保性附录1 寿险营销管理实战案例解析附录2 保险查勘理赔报告的写作附录3 中华人民共和国保险法第十章 基层主管必备的理念一、正确处理团队发展与个人业绩的关系二、组建团队重在选才三、指派任务的重点四、财险公司个人代理人团队建设要点五、保持营销团队的可持续发展六、案例解析：团队经营理念的建立参考文献

# 《你是最好的保险经理》

## 章节摘录

第一章 优秀的基层主管应具备的基本素质 一、基层保险主管应具备的业务素质 营销是企业经营的一块重要阵地，可以毫不夸张地说，营销能否做好关系着企业的生死存亡。而营销主管在其中的作用无疑是举足轻重的。保险营销主管在工作中会面临哪些挑战，又该如何处理这些挑战从而成为合格的保险基层营销主管呢？

1. 实效分配 保险营销主管的工作重在“营销”还是重在“主管”，这关系到保险营销主管的实效分配问题。在营销周期开始的时候，保险营销主管要投入大量的精力和营销团队一起做营销工作，但是越到最后的时候，保险营销主管就越是要扮演一个支持的角色、一个领导的角色、一个资源调配的角色，这样才能有效地发挥出保险营销主管的作用。保险营销主管要在团队选择、作业的过程中身体力行，指导整个方向，但是过程中的行为要由保险营销员来执行，而不是保险营销主管行动。看一个保险营销主管的好坏，不是看他本人的营销能力到底有多强，而是看他领导的营销队伍怎样。保险营销员的能力大小、营销队伍的潜能是否发挥出来了，这才是考核保险营销主管的重要指标。 .....

# 《你是最好的保险经理》

## 编辑推荐

作为基层主管，要用先进的企业文化凝聚员工，保险公司作为服务性企业，要确立以人为本的企业文化，实行“人性化”管理，把尊重人才，激发潜能置于管理的首位。主管应全面提升员工的业务素质。培训不仅能使员工适应工作的需要。还可以帮员工提升自我价值，是人力资源开发和管理的一个重要组成部分。要积极营造使人才脱颖而出的氛围。一个公司能否充满活力、奋发向上，关键在于它能否激发员工的热情和才智。基层主管要根据工作实际情况建立激励、开发、培养员工的主动性和创造性的员工管理模式。

# 《你是最好的保险经理》

## 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:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)