

《保险人员克服拒绝的秘诀》

图书基本信息

书名：《保险人员克服拒绝的秘诀》

13位ISBN编号：9787810552844

10位ISBN编号：7810552848

出版时间：2003-1-1

出版社：西南财经大学出版社

作者：黄瑞娟

页数：176

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

《保险人员克服拒绝的秘诀》

内容概要

如何使保险普遍的被大家接受，保险从业人员就扮演着举足轻重的角色。事实上，我们在买东西时，总会先有拒绝的心理，倘若每位从业人员都因客户的拒绝而退却，那么，保险业的未来，将不可能是一片光明的，所以从业人员必须以正确的态度去面对“拒绝”。其实我们会发现，推销往往是从被拒绝的时候才开始。

但为了避免从业人员，在面对各种不同的反对问题时，不知如何谈起，笔者将可能面对的问题撰写于文中，并提供因而之道，以供参考，由于相同的问题，由不同身份地位的人提出，在回答上总会有所差异，基于上述理由，笔者再另行提供面对不同身份地位的人的因应之道。但是世间人有千百种，终不可能完全涵盖于文中，笔者主要提供比较可能遇见的情况。此一遗憾，尚请读见谅。

《保险人员克服拒绝的秘诀》

书籍目录

序

第一篇 排斥型

- 一 我不需要
- 二 我对保险一点也不感兴趣
- 三 保险都是骗人的，我才不会相信

.....

第二篇 犹豫型

- 一 我再考虑考虑
- 二 我要和家人商量后，再作决定
- 三 我是很想投保，但是最近手头较紧，等过些日子再说

.....

第三篇 精打细算型

- 一 我觉得保费太高了
- 二 我觉得政局不稳定，买了保险会吃亏
- 三 我觉得现在身体还很健康，投保不划算

.....

第四篇 圆滑型

- 一 我想以前的人没买保险也都这么活过来了，我又何必一定要买保险呢
- 二 我相信我若发生不幸，家人自己是能独立的
- 三 我觉得保险不吉利，没买不会有事，买了反而会出事

.....

《保险人员克服拒绝的秘诀》

精彩短评

1、不实用,没有真正的把拒绝的本质体现出来,写来写去就是那几句话,不是所有道理都一样,但是这本书把所有拒绝都同理了,不值得去细读琢磨

《保险人员克服拒绝的秘诀》

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