

《保险营销学》

图书基本信息

书名：《保险营销学》

13位ISBN编号：9787810985703

10位ISBN编号：7810985701

出版时间：2006-4

出版社：上海财经大学出版社

作者：栗芳

页数：539

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

《保险营销学》

内容概要

本书分为以下五个部分：第一部分：保险营销原理。介绍了保险营销的基本概念、特征和保险营销计划的制订等。第二部分：保险营销环境。针对保险公司所处的环境进行分析，包括保险产品、保险需求、保险营销环境以及保险市场分析等。第三部分：保险营销策略。保险营销策略是最具有实践性的环节要求保险公司管理层和营销经理因地制宜地进行选择。保险营销策略包括保险竞争策略、保险产品策略、保险定价策略、俯险堤鞞：策略和保险关系营销策略。第四部分：保险营销渠道。这是最具有保险特色的部分。我们介绍了直接营销渠道和间接营销渠道、代理人营销渠道和经纪人营销渠道，以及这些渠道的特点和适应对象等内容。第五部分：保险营销管理。营销管理包括宏观管理和微观管理。

《保险营销学》

作者简介

栗芳，女，1974年出生，四川人。上海财经大学金融学院副教授，上海财经大学金融保险研究所副所长，中国社会保障与保险论坛副秘书长。2002年在上海财经大学获经济学博士学位，1999年在电子科技大学获管理学硕士学位。任“财产保险”、“非寿险精算”、“保险信息管理”、“保

《保险营销学》

书籍目录

前言
第一部分 保险营销原理
第一章 保险营销概述
 第一节 保险营销的含义
 第二节 保险营销的主体
 第三节 保险营销的客体
 第四节 保险营销的对象
第二章 保险营销的计划和调研
 第一节 保险营销计划的内容
 第二节 保险营销计划的制订方法
 第三节 保险营销的调研
第二部分 保险营销环境
第三章 保险产品
 第一节 保险产品的含义
 第二节 人身保险产品
 第三节 财产保险产品
第四章 保险需求分析
 第一节 保险需求的含义与特征
 第二节 个人保险需求及影响因素
 第三节 个人投保决策过程
 第四节 企业保险需求及影响因素
 第五节 企业投保决策过程
第五章 保险营销环境
 第一节 保险营销环境概述
 第二节 保险营销的外部环境
 第三节 保险营销的内部环境
 第四节 保险营销环境的监测和分析
第六章 保险目标市场细分
 第一节 保险市场细分
 第二节 保
 第三节 保
 第四节 保
 第五节 保
 第六节 保
 第七节 保
 第八节 保
 第九节 保
 第十节 保
 第十一节 保
 第十二节 保
 第十三节 保
 第十四节 保
 第十五节 保
 第十六节 保
 第十七节 保
 第十八节 保
 第十九节 保
 第二十节 保
 第二十一节 保
 第二十二节 保
 第二十三节 保
 第二十四节 保
 第二十五节 保
 第二十六节 保
 第二十七节 保
 第二十八节 保
 第二十九节 保
 第三十节 保
 第三十一节 保
 第三十二节 保
 第三十三节 保
 第三十四节 保
 第三十五节 保
 第三十六节 保
 第三十七节 保
 第三十八节 保
 第三十九节 保
 第四十节 保
 第四十一节 保
 第四十二节 保
 第四十三节 保
 第四十四节 保
 第四十五节 保
 第四十六节 保
 第四十七节 保
 第四十八节 保
 第四十九节 保
 第五十节 保
 第五十一节 保
 第五十二节 保
 第五十三节 保
 第五十四节 保
 第五十五节 保
 第五十六节 保
 第五十七节 保
 第五十八节 保
 第五十九节 保
 第六十节 保
 第六十一节 保
 第六十二节 保
 第六十三节 保
 第六十四节 保
 第六十五节 保
 第六十六节 保
 第六十七节 保
 第六十八节 保
 第六十九节 保
 第七十节 保
 第七十一节 保
 第七十二节 保
 第七十三节 保
 第七十四节 保
 第七十五节 保
 第七十六节 保
 第七十七节 保
 第七十八节 保
 第七十九节 保
 第八十节 保
 第八十一节 保
 第八十二节 保
 第八十三节 保
 第八十四节 保
 第八十五节 保
 第八十六节 保
 第八十七节 保
 第八十八节 保
 第八十九节 保
 第九十节 保
 第九十一节 保
 第九十二节 保
 第九十三节 保
 第九十四节 保
 第九十五节 保
 第九十六节 保
 第九十七节 保
 第九十八节 保
 第九十九节 保
 第一百节 保
第三部分 保险营销策略
第七章 保险竞争策略
第八章 保险产品策略
第九章 保险产品价格策略
第十章 保险促销策略概述
第十一章 保险关系营销策略
第十二章 保险营销渠道
第十三章 直接营销
第十四章 代理营销体系
第十五章 经纪人营销体系
第五部分 保险营销管理
第十六章 保险营销队伍的建立和管理
第十七章 保险营销管理
第十八章 保险营销临管参考文献

《保险营销学》

精彩短评

- 1、目前保险营销领域的专业营销书籍不是很多，这本书比较系统、全面的对保险营销活动做了讲解，个人感觉是比较实用的，并且注意了与基本营销理论的结合。值得一读。

《保险营销学》

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:www.tushu111.com