

《以理服人》

图书基本信息

书名：《以理服人》

13位ISBN编号：9787501767571

10位ISBN编号：7501767572

出版时间：2006-1

出版社：中国经济出版社

作者：蒋胜辉

页数：168

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

《以理服人》

内容概要

保单销售的专业化，一是指产品本身的信息：诸如产品的定位，风险的类型与管理，购买决策是如何做出的，多种选择下的理财心理及产品卖点的逻辑性分析。二是指沟通的专业化：诸如成交的特定环境，层次化的沟通，适宜成交的氛围及承诺一致原理与成交。本书的写作是把这两方面的专业化素材，用通俗易懂的对话性语言，互相衔接，互为补充地结合起来；以潜在需求的转化过程为主线，由浅入深，由表及里地层层展开。每节对话既相对独立成文，又相互关联，互为解释。越细细研读，就越能深入地了解它的内涵。

《以理服人》

精彩短评

- 1、很棒的一本书
- 2、还带到家了看了，不错，相当不错的，适合所有的销售，因为保险销售的是最难的无形产品，是人心。

《以理服人》

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