

# 《感悟赢销》

## 图书基本信息

书名：《感悟赢销》

13位ISBN编号：9787111129158

10位ISBN编号：7111129156

出版时间：2003-09

出版社：机械工业出版社

作者：林海川

页数：192

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)

# 《感悟赢销》

## 内容概要

本书面向中国保险业的推销员、组训、主管、讲师及营业部经理，介绍了作者从保险公司的一名正式职工辞去公职单枪匹马跑到北京做保险推销员，进而成为业内一颗耀眼的明星，成为寿险舞台一道亮丽的风景线成长经历，从销售力、开拓力、行动力、学习力和经营力等几个角度特别设计了销售篇、开拓篇、经营篇、培训篇和“什锦”篇，介绍了作者在各个不同领域的实战经验和技巧，适合从事保险营销的人员阅读，同时也可作为其他领域营销人员的参考书。

本书做到了枯燥的理论通俗化，理性的内容感性化，零散的东西系统化，专业的技术文学化，人性的文字激励化。书中的内容决非简单的一招一式，而是实践基础上的升华和完善。

# 《感悟赢销》

## 作者简介

林海川，1996年于哈尔滨保险高等专科学校毕业，同年加入寿险业。

他是国内第一个由保险公司的正式员工转为代理人，从业务代表开始做起，而后晋升为高级业务主任、组训部经理、培训部经理、业务总督导、全国讲师团成员，被誉为京城寿险业“陌拜之星”。

国内第一个从23岁起担任千人大会励志讲师，多次担任各省市分公司高峰会表彰会激励讲师，成为中国演说界的“超越障碍”。

国内第一个用笔作战，多次在《中国保险报》、《中国保险》等十几家媒体上发表作品，与寿险精英对话，被誉为中国寿险营销领域“第一笔”。

国内第一本保险业民族营销杂志《保险赢家》特约高级编辑、记者、首席栏目策划人。

国内第一家专业教育资讯网站中国百万圆桌教育网高级顾问，金牌讲师。

## 书籍目录

### 销售篇

你跑保险还好吗

激情加智慧 与寿险共舞

从行销效用到行销梦想

销售=科学+艺术

走过“黄金”四步

从顾客是上帝说起

两阶段行销的分水岭

逆向思维活面谈

让拒绝软着陆

寻找促成之“药”

抓住促成的机缘

追促信 最后的杀手锏

给售后服务把脉

众说纷经话理财

### 开拓篇

市场开拓 100种方法和两种人

不虚此行寿险路

富于创意的介绍

经营客户“心”主张

婚姻保险

新电池心电池

不买会死吗

借口行销

突破销售的保险论文

突破电话约访的瓶颈

你会自投“险”网吗

保险：爱与责任的分期付款

信函：架起沟通的桥梁

文化展业：离我们还有多远

跟个性化较劲

边缘定理：就是一点点

### 经营篇

寿险经营的根本命脉

阶段经营的角色扮演

主管怎样“牛”起来

到底谁带谁

精致早会的四性论

# 《感悟赢销》

## 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)