

《保险营销实务技能训练》

图书基本信息

书名：《保险营销实务技能训练》

13位ISBN编号：9787121131219

10位ISBN编号：7121131218

出版时间：2011-5

出版社：电子工业出版社

作者：周灿

页数：203

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.tushu000.com

前言

前言 随着我国社会经济水平普遍提高、城市化进程加快及人口老龄化、家庭小型化的快速发展，人们对保险的需求越来越大。与之相适应，许多高等院校都开设了相关的专业及课程，各大保险公司、中介机构、咨询公司及相关培训机构也开设了保险营销与技能培训课程，教材和培训资料也很多，但相关的实训或技能培训配套教材却很少，致使许多高等院校（尤其是高职院校）和保险公司、培训机构在教授和培训保险营销类课程时找不到实用的指导手册或操作演练工具。基于此，我们谨慎选取了既具有丰富的高等教学与成人培训经验，又在保险公司一线进行过较长时间挂职锻炼的优秀教师，组成精干的编写团队，以金融保险行业的相关岗位职责和任务要求为基准，参照国内目前已出版的相关保险营销类精品教材与相关培训资料，编写了本书。全书有两大特色。

1. 扎实的编写基础 本书作者均为保险职业学院的一线教师。保险职业学院早在2002年就开设了营销与策划（保险）专业，并于2007年入围湖南省职业教育“十一五”省级重点建设项目，2009年顺利通过省级精品专业检查验收，并在2009年年底的省级专业建设评估中被评为优秀等级。作为保险职业学院的“龙头”精品专业建设项目，营销与策划（保险）专业在多年教学实践的经验上，进行了一系列的教研教改和教学创新，通过加大投入基础项目建设力度、积极推动师资队伍结构优化、加强学生职业技能培养力度、进一步推进产学研结合等措施，真正实现了理论与实务紧密结合、毕业生实现“零距离”上岗的人才培养目标，为我国保险行业培养和输送了大量高素质、高技能的保险营销与策划类专业人才，并培养了一支具备较强实力的保险营销师资团队，该团队于2008年被评为湖南省高等职业教育省级教学团队（湘教通[2008]243号）。该专业的教学改革实践成果曾荣获湖南省高等教育省级教学成果三等奖（湘教通[2009]151号），并拥有湖南省职业教育“十一五”省级重点实习实训基地——保险实务实习实训基地（2007年）。上述扎实的编写基础确保了本书优秀的编写水平。

2. 创新的编写思路 充分体现任务驱动式教学与培训模式：采用项目式、模块化的训练课程设计，突出实际操作，强化动手能力，融知识性与趣味性于一体，真正做到做中学，学中做。

突出实务性：与保险行业实际紧密结合，以现实案例作为模板，以公司单证及管理为工具，突出实际应用，具备现实应用价值。

体系完善，兼顾各方：所选用模块有的放矢，重点突出，可以整体采用，进行系统学习和训练；也可选取其中数个训练项目进行实际操作，灵活性强，可满足不同读者的需要。

本书由周灿、常伟主编，张环宇、左小川副主编，其他参加编写的老师有胡光林、李立、王君、薛恒、谢隽、李玉菲、黄新爱、肖力、刘芳。具体分工为训练项目：1、13由胡光林编写，训练项目2由李立编写，训练项目3由张环宇编写，训练项目4由王君、薛恒、谢隽编写，训练项目5由李玉菲、薛恒、谢隽编写，训练项目6由常伟、张环宇编写，训练项目7、9、10由黄新爱编写，训练项目8由左小川、肖力编写，训练项目10由常伟编写，训练项目11由周灿编写，训练项目12由谢汀芬编写，训练项目14由刘芳编写。全书由周灿、常伟组织编写与统稿，并由朱甘宁、肖举萍主审。在本书编写过程中，保险职业学院的朱甘宁党委书记、丁孜山教授、肖举萍教授、夏雪芬教授、贺丰教授和中国人寿保险（集团）公司株洲公司付晓琴总经理等为本书的编写思路 and 材料组织提供了宝贵的资料和建议。全书参考了大量国内相关著作等资料，在此一并表示衷心感谢！

本书既可作为普通院校保险类、营销类专业的实训教材，又可作为各大保险公司、中介公司、金融机构、咨询公司、培训机构等的保险类、营销类岗位的培训手册。由于时间仓促，作者水平有限，书中错误与疏漏之处在所难免，恳请各位专家与读者批评指正。

编者

《保险营销实务技能训练》

内容概要

《保险营销实务系列教材:保险营销实务技能训练》由既具有精深理论知识,又具有丰富实践经验的一线教师组织编写。全书以金融保险行业的相关岗位职责和任务要求为基准,采用项目式、模块化的训练课程设计,对保险营销过程中的各项专业操作技能进行细化分解,并结合相关理论知识点进行展开,重点强化专业技能的培养与训练。以保险行业现实案例为模板,以保险公司管理过程及单证为工具,不仅可作为本专科教学用书,也可作为保险从业人员的培训手册。

《保险营销实务技能训练》

书籍目录

- 训练项目1 布置职场
- 训练项目2 识别风险
 - 任务1 个人与家庭风险识别
 - 任务2 企业风险识别
- 训练项目3 分析保险产品
- 训练项目4 掌握承保业务流程
 - 任务1 企业财产保险的承保与核保
 - 任务2 机动车辆保险的承保与核保
 - 任务3 人身保险的承保与核保
- 训练项目5 掌握理赔业务流程
 - 任务1 企业财产保险的理赔介绍
 - 任务2 机动车辆保险的理赔介绍
 - 任务3 人身保险的理赔介绍
- 训练项目6 掌握保险专业推销技能
 - 任务1 准客户开发
 - 任务2 客户需求分析
 - 任务3 保险计划书的设计与制作
 - 任务4 约访客户
 - 任务5 销售面谈
 - 任务6 保险销售促成和转介绍
- 训练项目7 进行业务策划与推动
- 训练项目8 会议经营
 - 任务1 保险公司晨会
 - 任务2 保险公司产品说明会
 - 任务3 保险公司创业说明会
- 训练项目9 保险业务员基本管理办法
- 训练项目10 发展辅导保险营销团队
- 训练项目11 kpi指标的分析与应用
- 训练项目12 开发与实施培训项目
 - 任务1 培训课程需求分析
 - 任务2 制定培训课程
 - 任务3 培训课程的实施
 - 任务4 培训效果评估
- 训练项目13 掌握课堂授课技巧
- 训练项目14 用powerpoint软件设计讲师课件
- 参考文献

《保险营销实务技能训练》

精彩短评

1、读完这本书，在专业营销技能方面还是会有一定进步的。

《保险营销实务技能训练》

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.tushu000.com