美国友邦保险保险营销员怎么？美国友邦保险保险营销员怎么样

友邦保险由1992年回到中国（第一家在新中国建立后进入中国经营），到现在已经有17个年头了．在2008年，作为唯一的一家外资保险公司（全中国唯一外资独资保险公司）仅以北京，上海，江苏，广东四个省市的寿险保费收入占据了全国保险公司总保费收入第十名的位置，在外资背景保险公司的保费收入上，几乎是排名二．三位两家保险公司保费收入的总和，这是什么概念啊？！自从AIG财务事件后，AIG拨款600亿美金给AIA（友邦保险）独立出来．友邦的总部设在香港，国内总部设在上海．

什么是营销员

营销员是从事贸易活动的工作人员。

成功营销员必备的11项素质

一、自信 —— 营销员必备的心理素质

二、注重礼节 留神忌讳 是营销员必修课

三、约见客户的技巧

四、预先调查客户 不打无准备之战