

阳光财产保险股份有限公司电话销售怎么样|阳光保险公司电话推销的产品怎么样？-股识吧

一、阳光保险电话销售工资待遇

实习生1500+提成+业绩奖金转正1600+提成+业绩奖金+社会保险

二、阳光保险公司电话推销的产品怎么样？

单从介绍上来看还不错，只是这个是业务员包装过后的产品。

因此很难看出保险的好坏。

具体要看条款。

大病包括哪些？有没有什么限制？医疗费用如何支付等等。

储蓄10年（每月最低347元），保障20年，20年后不但本金全额返还，还有20%固定收益。

这个每月最低和最高有什么差别，保障额度具体是多少。

投保此类分红险一定要慎重，现在因投保分红险最后投诉退保的人大有人在。

不要单方面听信业务员包装，一切拿到条款在说话。

如何避免保险陷阱，建议你可以关注我的博客：

：[//hi.baidu/%BB%DB%D4%F1%CD%F8%D7%A8%BC%D2](http://hi.baidu.com/BB%DB%D4%F1%CD%F8%D7%A8%BC%D2)

三、阳光保险电话销售怎么样啊？说是无责任底薪但是真的有吗 还有培训上课 到底怎么样呢

如果他们二话不说要你交钱培训，去考保险代理人资格证。

那就是拉你去卖保险的。

美其名曰保险代理人。

成天到处给别人推销保险，自己却没有底薪，没有劳动合同，没有福利，没有社保，不是保险公司员工。

每天的电话费，交通费，生活费都要自己出，所有收入来自卖出保险的提成。

四、阳光保险电话销售怎么样？

保险行业都是代理关系，即是不会一直有底薪，电销是很难的一种展业模式，因为对于这个日益发展的社会，平均一个客户会接到8到10个推销电话，所以电销拒绝的机会大得多，不过这也很能锻炼人的。
最后一句，打电话心态最重要。

五、阳光保险电话销售怎么样啊？说是无责任底薪但是真的吗 还有培训上课 到底怎么样呢

还可以 电话销售都是无责任底薪 不过一般不是很高。
但是现在电话销售现在发展的不错还是挺有前途的

六、在阳光保险公司做电销怎么样？

阳光保险是一家集团公司，听说刚建立一个5000坐席的电销中心，应该是可以的

参考文档

[下载：阳光财产保险股份有限公司电话销售怎么样.pdf](#)

[《配股分红股票多久填权》](#)

[《股票账户多久没用会取消》](#)

[《股票tick多久一次》](#)

[《大股东股票锁仓期是多久》](#)

[下载：阳光财产保险股份有限公司电话销售怎么样.doc](#)

[更多关于《阳光财产保险股份有限公司电话销售怎么样》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/subject/22674284.html>

