

《期缴保险营销葵花宝典之顾问式销售训练营》

【课程目标及效果】

1. 了解各项金融商品的概念与保险的意义功能，建立正确的金融商品观念
2. 学习掌握各项理财产品之专业销售流程，有效做好销售评估诊断
3. 学习客户地图建立，能够根据客户地图迅速成交
4. 学会三分钟掌握金融商品卖点，快速进入销售状态
5. 学习顾客 CRM 分流概念，建立市场区隔
6. 学会全能接近法，有效开拓客户并成交
7. 从营销工具的运用技巧、存量客户开发、理财经理的素质提升、交叉销售提升等方面着手，多管齐下，最终实现网点产能提升的目标。

【课程对象】

大堂经理、投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管

【课程时间】

2天，12小时。

【课程大纲】

一、还能好好退休吗？

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 影片欣赏：真的不需要保险吗？
3. 通胀 VS 利率 走势分析
4. 头脑风暴：该如何应对通胀风暴
5. 头脑风暴：几岁退休最好
6. 65岁退休好吗??
7. 养不起的未来，该如何应对
8. 社保养老，未来还可行吗？
9. 让我们无法顺利退休的十大关键因素
10. 头脑风暴：一辈子将面对的风险有哪些？
11. 头脑风暴：人生危机该如何化解 自己?? 家人 ?? 客户 ??

二、保险、遇到时才感受保险的好处

1. 影片欣赏：
2. 如何拥有幸福人生？
3. 幸福道路上绊脚石

4. 头脑风暴：如何实现我的幸福人生
5. 三高一低怎么来
6. 有钱人应该不会得病？
7. 头脑风暴：成立医疗基金的重要
8. 从千万富翁到拾荒老汉
9. 事业与家庭财产合理分割…….
10. 我国目前的四大政策现状：
11. 该怎么买才会适合您
12. 头脑风暴：投保的基本原则

三、保险营销跟我这样做

1. 根据生命周期表规划属于您的保障
2. 话术演练：单身
3. 头脑风暴：我有社保还需要买保险吗？
4. 案例分享：社保的魔力
5. 国家领导怎么说
6. 话术演练：家庭组建阶段
7. 退休最佳防程序”养儿防老”??
8. 辛辛苦苦攒五年，一夜回到解放前！
9. 头脑风暴：试算自己的缺口
10. 话术演练：子女教育金
11. 压力这么大，可以晚点准备吗？
12. 三大退休保险梳理
13. 趸缴与期缴该怎么买
14. 买了保险就不用理他了吗？
15. 话术演练：退休

四、做善事不用怕开口

1. 加强产品销售技巧训练:FABE
2. 头脑风暴：三分钟抓卖点
3. 帆船理论

4. 演练：投资≠理财
5. 创造财富与保全财富
6. 投诉处理 8 大流程
7. 三大辅助销售工具的应用与收集
8. 互联网营销跟我这样作
9. 故事分享：足球教练
10. 头脑风暴：中彩票好吗？
11. 我们终其一生在追求什么？
12. 名人谈保险

五、期缴保险营销其实很简单

1. 寿险销售的背后逻辑
2. 完整的 10 大销售过程
3. 我的客户在哪里？
4. 头脑风暴：VPC 法则
5. 存量与流量客户开拓 18 招
6. 工欲善其事 必先利其器
7. 演练：催眠大法
8. 两大需求开发心法 SPIN+ FNA
9. 演练：开发客户需求
10. 头脑风暴：开口技巧通关
11. 演练：小组内设计一套邀约话术，并现场演练
12. 实战演练：根据讲师调整话术，进行现场邀约

六、保险成交心法

1. 订制专属的保障规划
2. 四大成交心法梳理
3. 头脑风暴：反对问题研讨

4. 临门一脚三大法则
5. 头脑风暴：该如何收官
6. 客户要的只是很简单
7. 保险达人行动方案
8. 案例：国有大行面对的问题
9. 营销组合 7P
10. 吸引力法则：扩大您的影响力
11. 演练：角色扮演

课程总结及课后作业

课后作业：

1. 一个月内收集 **100** 位准客户
2. 一周内学会讲解 **3** 个保险产品，并与所在支行的全体营销人员分享
3. 规范微营销方式，一周内发送三篇营销文章