

《期缴保险与重点产品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，树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】

1天，6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、重点产品营销需求开发与挖掘

1. 以客户需求为导向的产品策略
 - A. 保守
 - B. 成长

C. 积极

2. 理财经理的试金石
 - A. 行内 + 行外
3. 营销模式改变从“需求”开始
 - A. 现状
 - B. 问题
 - C. 建议
4. 需求分析“四字诀”
 - A. 问
 - B. 留
 - C. 少
 - D. 回