

《降龙十八掌——精准客户画像》

【课程背景】

- 人间清醒之一，作为银行理财经理为什么要卖保险？搞不清楚卖保险的动机，那么保险营销一定会成为最大的压力！
- 人间清醒之二，医生救治病人的生理生命，而保险保住家庭财富生命！作为金融“银保人”“用专业服务客户，用工具帮助客户，这应该是人生最好的一种修行。
- 人间清醒之三，优秀的营销高手，都要具备一双识别客户的慧眼，才能精准的锚定准客户
- 《降龙十八掌》就是一堂助力理财经理慧眼识别不同客户并且精准营销的课程。

【课程收益】

- 这是一套完整的客户画像，通过 18 类客户的分析，大家可以更直观，更准确的了解每一类客户的表面需求和潜藏痛点。
- 通过对每一类客户的了解，可以帮助我们形成一个自己的客户销售系统，从中快速识别并精准定位自己适合哪类客户，大大缩短了营销时间，提高了成交几率。
- 熟悉运用这套课程，可以拓宽日常沟通的半径，提高和客户沟通的能力，避免每次尬聊。

【课程特色】

这套课程的核心是对人性的深度剖析，做营销赢的就是对人的了解程度。每次的成交就是人性的中的某个点被点燃并且同化，认真理解这套理论就是学习如何成为营销高手的过程。

【课程对象】

这套课程是针对银行网点负责人和理财经理的专项客户画像和需求识别的助力工具。是帮助大家通晓人性并且掌握规律的一堂成长课。

【课程时长】

1天 (6小时/天)

【课程大纲】

一、搞懂双向奔赴于未来欢喜

1. 你与我的双向奔赴 (半杯的心态学习)
2. 你与客户的双向奔赴 (全面的热爱销售)
3. 我们共同的奔赴才能于未来各自欢喜

二、人间清醒—最好的修行来自热爱

1. 人间清醒之一，不要把“卖保险”当做压力
2. 人间清醒之二，帮助别人是最好的修行
3. 人间清醒之三，成为高手要学会锚定客户
4. 客户成交基于信任，你的成交基于热爱

三、“降龙十八掌”借你一双慧眼

1. 富不过三代是个魔咒
2. 私企老板很缺法商观念
3. 当代婚姻处处不确定 (四川计生委发文)
4. 小金库是个照妖镜
5. 学历内卷如何投资孩子教育
6. 莫把压岁钱不当钱
7. 做个精明的富太太
8. 被拍在沙滩上的白骨精

18个客群分析，就是
18个营销链接点。

