

课程名称：《期缴保险销售技巧》

主讲：杜晓婕老师 6 课时

课程背景：

我们发现在长期期缴保险销售当中，理财经理普遍存在事前不会开拓准客户，不能精准识别目标客户、在销售面谈的过程中不会唤醒客户需求，不能把握客户的痛点来提供解决方案、不能及时处理客户的异议、不能通过保险的金融属性和法律属性满足中高端客户的需求等问题。本课程内容来源和侧重于销售实战，从开拓客户、KYC 了解客户、如何开口切入、如何临门一脚促成等方面提供全套保险销售流程，提供贯穿全生命周期的人生四大保单的销售技巧、销售逻辑和销售工具，区分普通客群、中高端客群梳理不同的销售逻辑和让要点，学员学完即会，做到通理念、有工具、有方法、有话术，提高理财经理的期缴保险销售技能。

课程收益：

通过本课程的学习使学员能够：

- 1、思维转型:帮助学员正确认知财富管理
- 2、知识强化:针对性的进行知识讲授提炼

3、技能夯实:强化夯实金融产品管理方法

4、发掘规律:掌握高端客户定制销售实务

5、持续服务:强化财富管理顾问销售流程

培训对象：金融机构的客户经理/理财经理/财富顾问/销售主管

授课方式：互动式培训(案例分析/分组讨论/角色扮演)

课程大纲/要点：

第一部分：客户开拓和维护

一、一般客户开拓与营销活动

1、开拓准客户的概述

1) 准客户定义

2) 准客户肖像

3) 准客户的来源

2、按照客户来源分类开拓

1)缘故市场开拓

➤ 五同法

➤ 如何发动理财经理寻找缘故客户

2)发掘影响力中心

- 影响力中心的定义
- 寻找影响力中心的途径
- 转介绍话术

3)厅堂客户的开拓

- 开拓流程
- 如何建立信任
- 把网点做成客户的客厅

3、策划客户开拓的营销活动

4)设摊发单

- 设摊发单的概述
- 设摊发单的要素
- 课堂练习：设计一个设摊发单的活动

5)鱼塘营销

- 鱼塘营销的概述
- 鱼塘营销的要点和案例

6)沙龙活动

- 沙龙活动的主题设计
- 沙龙活动的邀约
- 沙龙活动的追踪

二、 存量客户的经营维护

1、 客户分类

- 1) 根据职业特点分类
- 2) 根据客户需求分类
- 3) 根据客户理财品种分类
- 4) 根据客户资产情况分类

2、 分类客户的维护

- 1)职业客户的特点和营销话术
- 2)需求分类的特点和营销话术
- 3)客户持有产品情况不同的营销方案
- 4)核心客户、重点客户的维护

3、 客户邀约的 PBC

- 1) 熟悉客户的邀约
- 2) 转介绍客户的邀约
- 3) 不熟悉客户的预热和邀约

4、自媒体经营运作

- 1) 如何建立微信群和群管理
- 2) 微信朋友圈的内容设计和推广
- 3) 怎样利用微信群做线上沙龙
- 4) 线上流量如何转化

第二部分：销售面谈的技巧

一、 行业发展与金融市场

1、 浅谈国内金融市场

- 1)2019 年国内私人财富市场概览
- 2)2019 年金融各板块的预期
- 3)高净值人群投资决策的渠道
- 4)资管新规对于金融板块的影响

5) 近期投资风险新闻纵览

6) 学会谈银行渠道的优势

2、保险行业发展展望

1) 2011-2018 保费收入占比

2) 2019 年健康险市场分析

3) 保险销售者偏好

4) 2019 年保险行业政策解读

5) 未来 5 年趋势展望

二、 保险与家庭资产配置

1、 保险与人生风险管理

1) 人生处处要保险

➤ 谈谈我们最喜欢的保险

➤ 客户为什么不买保险

➤ 保险需求与人生阶段

2) 保险需求沟通话术

- 意外医疗需求

- 重大疾病需求

- 教育金需求

- 养老需求

- 理财需求

- 资产配置需求

3) 养老需求的沟通

- 养老现状

- 养老金的三个来源

- 年金保险的优势与作用

2、什么是财富管理

1) 财富管理的核心

2) 现金流规划的难点

3) 家庭资产配置的重点

4) 人生各阶段的财务安排

3、财富管理工具的结合

- 1) 收入和支出的五大风险
- 2) 投资学帆船理论
- 3) 怎样从资产配置角度谈教育、养老和资产传承

三、 中长期产品的销售技巧

- 1、 期缴产品的销售障碍
- 2、 期缴产品的销售障碍
- 3、 围绕销售障碍的三个解决

四、 中长期产品销售的重点

- 1、 发掘需求
- 2、 产品说明
- 3、 促成及异议处理
- 4、 发掘客户需求
 - 1) 发掘客户需求的方法
 - 发掘客户需求的意义
 - 发掘客户需求方法：提问

- 发掘客户需求方法：讲故事

5、产品说明

1)FABE 产品说明

- FABE 说明法的介绍
- FABE 说明法的原理和意义

2)FABE 说产品

3)根据客户需求设计产品并讲解

6、促成和异议处理

1)购买信号和促成

- 促成的定义
- 购买信号
- 促成的常用方法

2)异议处理的概述

- 异议在销售中的作用
- 异议在何时何地出现
- 异议处理的几种常用方法

- 异议处理的几种特殊方法

3) 异议处理话术模板

- 银保没有个险合算
- 这家保险公司我没听过
- 银行卖保险不专业
- 理财产品的缴费期异议
- 重疾产品的缴费期和理赔异议
- 养老产品的缴费期、还本期异议
- 如何避免客户把保单拿出去比较