

《起点决定终点》

——银保营销实战能力提升训练

【课程背景】

银保业务一直是险企规模保费的重要来源之一，其重要性不言而喻。尤其在经济大萧条、竞争日趋白热化的当下，更是显得尤为重要，在专业化销售流程当中，客户开拓是极为重要的一个环节。银保渠道如何开发出有效客户，如何通过专业技能的提升来开拓更大的客户群体，实现从渠道到个寿的转变，银保客户经理的专业能力的高低是决定这一切的关键！

【课程收益】

- 掌握详细的客户分析技巧，提高客情管理能力；
- 学习细化客户分类标准，进行差异化开拓与管理；
- 掌握信息搜集、客户定位的流程和方法；
- 掌握需求分析、购买切入的流程和方法；
- 帮助银行建立客户营销分析系统，掌握维护客情的技巧；
- 掌握高效的产品呈现的流程和方法；

【课程形式】

讲师讲授+情景演练+案例分析+分组研讨+启发式教学

【课程对象】

险企银保客户经理及管理人员

【课程时长】

2天（6小时/天）

【课程老师】

金玉成老师

【课程大纲】

一、明心——知彼胜于知己

- 1、目标在哪里
- 2、对客户认知的误区
- 3、购买需求三个维度
- 4、了解不同的需求
- 5、客户购买特点分析
- 6、火眼金睛——快速判断购买阶段

二、入微——成交源自准备

- 1、快速搜集信息四步走
- 2、如何设定强制购买魔方
- 3、定位决策人——五种角色、六类人
- 4、制定销售思维导式

三、定位——营销方式选择

- 1、根据心理确定方式
 - 依赖型
 - 主动型
 - 分裂型
 - 回避型

- 偏执型
- 骄傲型
- 攻击型
- 刁酸型
- 暴躁型

- 2、如何正确面对客户；
- 3、AIDCA 法则：注意—兴趣—欲望—信任—行动；

四、换位——学习客户思考

- 1、不同人群的消费心理：各个年龄段的心理突破点；
- 2、不可不知的客户心理：客户的七个“好”习惯；
- 3、客户选择的心理阶段：八个环节解密购买本质；
- 4、如何挖掘真正的需求：5+1 赢得专属客户；
- 5、问答方式与心理操控：
 - 闲聊式
 - 征求式
 - 引导式
 - 封闭式
 - 借口式

五、激发——推动客户选择

- 1、成功营销的前提
- 2、十个选择关键词
- 3、成交的心理：1) 进入对方的世界(描绘客户的内心)；
2) 把客户带到世界的边缘(引导客户)；
3) 将客户带入到你的世界(实现营销)；
- 4、激发客户的好奇心

六、催眠——把握成交心理

- 1、客户成交六个心理：
自信、专一、果断、主见、敏感、想象；
- 2、心理营销案例：从水果摊看客户成交心理；

七、利导——高效价值呈现

- 1、FABE 法
- 2、让产品介绍更有吸引力
- 3、让产品变得更有竞争力
- 4、让客户主动了解产品的方法
- 5、如何迅速排除异议

八、课程回顾与互动交流