

大额保单销售实战训练营

课程背景：

保险专业营销时代的到来，各大公司都在探寻高额保单销售实战的课题，众多销售精英在面对客户的专业化深入异议时缺乏专业性，在设计方案时未能满足客户深层次需求，在服务流程中体系化思维无法固化。本套课程基于以上棘手问题，着重围绕客户下单决策前“我们的现状？为什么要买？买多少保额？买多少进金额？”等问题，训练销售人员呈现客户深层次需求及关键性话题、如何判断其在家庭财富管理中的主要风险、如何细化风险并量化关键性因素，一起学习本套课程让我们直面高客、专业致胜、脱颖而出，高效成交！

课程收益：

- 学习销售原理，结合大量案例，理解销售的真谛；
- 熟练掌握两种产品销售（健康险、年金险）的销售逻辑，在并熟练运用；
- 学会运用专业化的工具来高效的进行客户销售

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：个险销售人员

课程方式：讲师授课+学员互动+案例分析+情景展示+实战演练

课程大纲

第一讲：销售是一门艺术

一、人生何处不推销

案例：一个结巴如何推销大英百科全书

案例：连贯的销售流程

二、销售是智慧的结晶

1. 想的越明白做的越好
2. 整体性的方案更是胆略和智慧的结合

案例：草船借箭

案例：保险销售案例

三、销售要控制细节

1. 控制细节就是控制过程
2. 细节是专业的代名词

案例：智取生辰纲

案例：保险销售案例

四、销售可以成为生产线

1. 销售一定有诀窍，可以成为生产线
2. 专注可以让销售事半功倍

案例：丁俊辉斯诺克 147 分经典战局

案例：保险销售案例

五、销售在总结中成长

1. 历练就是不断小结
2. 控制过程比控制结果更重要

案例：保险销售案例

第二讲：百万重疾保障的重要性

一、从健康管理规划谈起

1. 早预防
2. 早诊断
3. 规范的治疗
4. 充足的财务支持

案例：现代人的生活压力

二、当前健康管理领域的三大趋势

1. 重大疾病常态化
2. 医疗水平越来越高
3. 越来越高昂的医疗开支

三、重疾险的起源

1. 保险不是为了改变生活，而是为了生活不被改变
2. 医学只能拯救一个人的肉体生命，却无法拯救一个家庭的经济生命

案例：重疾的起源

四、重疾对于家庭的财务风险

1. 治疗费用
2. 康复费用
3. 收入损失费用

五、家庭健康解决方案

案例：人生财富图

1. 如何让重疾不重
2. 健康保险的基本原理三要素

案例：华为员工重疾离世

团队演练：百万重疾保障的重要性的销售逻辑演练及通关

第三讲：年金的销售之道

一、幸福从哪里来—两条支撑线

1. 人生幸福经济曲线

案例：个人专项附加扣除

案例：十九大报告摘要

二、中产家庭的焦虑和烦恼

1. 中产家庭的现状解读

- 1) 中产家庭的资产结构
- 2) 中产家庭的五子登科
- 3) 中产阶层的焦虑来源
- 4) 中产阶级四座大山

2. 人生悲剧经济曲线

三、养老金剪刀差和来源

1. 退休以后经济生活模型
2. 中产家庭养老金安全屋
3. 社会养老的变革
4. 中国老龄化社会即将到来
5. 中国人的寿命在不断增加
6. 保险资产传承的基本法律框架

案例：政府近年来关于社会养老体系建设相关文件

案例：老龄化的日本、韩国

团队演练：年金销售之道的销售逻辑演练及通关

第四讲：销售工具的使用

一、思维导图

1. 收集信息
2. 画思维导图
3. 需求点分析
4. 解决方案

案例：思维导图销售案例

二、常用工具应用

1. 罗伯特议事规则
2. 时间象限管理
3. SWOT分析法