

# 高品质，高产能——产说会实战训练营

## 课程背景：

产说会是当下保险企业销售寿险产品的最常用的一种手段。保险公司举办产说会的目的，是集中对客户进行保险理念的宣导、加强客户的家庭风险意识保障及投资理财观念等，利用公司整体力量和现场氛围帮营销员促成签单。但是，近年来，保险公司产说会召集越来越流于形式，签单率越来越低，客户邀约质量越来越差，耗费人力物力财力，最后保费回收困难，业务规模难以实现。

本堂课程，详细阐述了一场成功产说会所要必备的诸多要点，结合 DISC 行为风格工具的对准客户进行识别、邀约、销售及促成的详细讲解，让一场产说会能在事前、事中、事后每个环节都做到尽善尽美，用一场完美产说会的组织与执行可以产生高绩效的产能。

## 课程收益：

- 讲解产说会运作成功的三大核心指标及客户筛选方法；
- 学习 DISC 四种行为风格理论，进行客户风格识别，从而更有效的开展不同的销售策略；
- 产说会销售实战讲解，从客户邀约到预销售到拒绝处理到促成，掌握规避点和运作点，助力打造高品质产说会；
- 产说会会后保费追踪详解，抓住细节，及时复盘，助力打造一场高产能的产说会。

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**内勤管理干部、外勤团队主管

**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：产说会活动立项与客户筛选

#### 一、活动立项

1. 了解产说会的组织意义与目标
2. 产说会保费方程式
3. 产说会成功的三大核心指标

#### 二、客户筛选

1. 客户筛选意义
2. 客户筛选原则
3. 客户结构安排
4. 客户筛选方法

**配套工具：**《客户参会筛选表》

### 第二讲：应对四种客户类型的销售之道

#### 一、DISC 四种行为风格解析

1. DISC 行为风格自测
2. 如何与 DISC 四种类型沟通
  - 1) DISC 四种类型的特征
  - 2) DISC 四种类型的关注点
  - 3) 与 DISC 四种类型沟通的方法

**团队演练：**四种类型识别练习

#### 二、学会快速判断客户性格

1. 将现有已成交客户进行类型分类
2. 将现有准客户进行类型分类
3. 将现有即将邀约产说会的客户进行类型分类

**配套工具：**《客户日常观察分析表》

### **三、应对四种客户类型的销售之道**

1. D 特质客户讲速度，多谈 what
2. I 特质客户讲情绪，多谈 who
3. S 特质客户要耐心，多谈 How
4. C 特质客户答疑问，多谈 why

**案例：**每种特质客户保险需求列举

**角色扮演：**与 DISC 四种类型客户进行保险销售实战演练

**配套工具：**《DISC 四种客户类型销售策略》

## **第三讲：产说会销售实战操作**

### **一、产说会邀约**

#### **1. 客户邀约的步骤**

- 1) 电话沟通
- 2) 短信发送
- 3) 上门拜访（外出面谈）

#### **2. 客户邀约逻辑四步法**

- 1) 搜集客户信息
- 2) 揭示客户问题
- 3) 客户问题升级
- 4) 给客户愉悦的感受

#### **3. 客户邀约点不同**

- 1) 对产品感兴趣
- 2) 对奖品感兴趣
- 3) 对结交人脉感兴趣
- 4) 跟你讲感情

#### **4. 邀约注意事项**

**配套工具：**《产说会邀约话术》

### **二、客户面谈预销售**

1. 面谈预销售流程
2. 预销售步骤及话术

**团队演练：**预销售面谈情景演练

**配套工具：**《产说会预销售话术》

### **三、产说会邀约拒绝处理**

1. 客户邀约三种情况
2. 邀约异议及异议处理

**团队演练：**产说会邀约的异议

**世界咖啡活动：**异议处理解决

**配套工具：**《邀约异议训练卡》

**配套工具：**《邀约异议处理话术》

### **四、现场促成技巧**

1. 捕捉促成时机
2. 促成注意事项

- 1) 资料准备
- 2) 话术准备
- 3) 搭配合做组合
- 4) 氛围营造

**配套工具：**《促成常见问题及解决》

## **第四讲：产说会会后保费回收**

### **一、会后必做事项**

1. 现场数据统计
2. 总结分析亮点和不足
3. 明确回收动作和时间
4. 提供辅助工具
5. 安排次日早会专题

**案例：**列举会后成功回收案例

### **二、客户分类追踪**

1. 现场签单保费回收追踪
2. 现场未认购客户追踪
3. 邀约未到客户追踪

**配套工具：**《保费回收话术》

### **三、回收追踪注意事项**

1. 拜访频次
2. 拜访时间
3. 拜访细节点

### **四、复盘总结**

1. 回顾目标
2. 评估结果
3. 分析原因
4. 总结规律

**配套工具：**《产说会复盘总结表》