

# 人脉资源管理与高端客户开发

你想在职场上如何定位？成为什么样类型的人，取得什么样的成绩？现在就应该开始进行开拓人脉的布局，早一点规划自己的人脉网络，累积你的“人脉存折”，经营你的人脉资源！

对于一个优秀的保险营销员来说，拥有一批高端客户是非常必要的。那么如何开发高端客户呢？

课程受益：

- 1.使学员掌握保险高端客户开发和技巧
- 2.使学员掌握人脉拓展及管理的方法和技巧。
- 3.使学员掌握高端客户开发策略
- 4.使学员掌握开发高端客户的步骤和实用工具
- 5.使学员掌握开发高端客户的社区营销方法

授课时间：2天 12小时

课程大纲：

第一讲、人脉即财脉

- 1.何谓人脉
- 2.人脉的六个重要性
- 3.人脉即财脉

第二讲、人脉管理专家的修养素质

- 1.心态
- 2.语言能力
- 3.资源整合能力
- 5.良好形象
- 6.社交礼仪

第三讲、提高人脉管理专家的识人能力

- 1.九种性格分析
- 2.顾客身份识别
- 3.理解他人

案例与分析讨论、图片观看、录像观看、自我测试

第四讲、人脉资源的收集

1. 缘故法：亲人、朋友、同学、同事、老乡、邻居、客户
2. 新资料法：黄页、报纸、杂志、互联网、名片
3. 社交活动法：培训班、研习会、饭局、红白喜事、酒会
4. 转介绍法：
5. 资料交换法：

#### 第五讲、人脉资源的管理与提升

1. 人脉档案的建立
2. 四种表格的设计
3. 人脉资料完善的方法
4. 人脉关系的提升方法
5. 考察与对方关系是否牢固的指标
6. 标准化 VS 个性化
7. 如何为对方量身定制关怀方案？
8. 形式比内容更重要
9. 人脉客户关怀—投入 VS 产出
10. 如何创造对方的感动？

#### 案例分析

#### 第六讲 高端客户开发策略选择

1. 区隔目标市场
2. 产品定位
3. 市场细分化和定位
4. 产品计划和市场销售策略实施
5. 行业中取得竞争成功的关键因素有哪些？
6. 竞争对手的战略和目标是什么？
7. 竞争对手的优势在何处？弱点在何处？
8. 竞争对手可能采取的行动是什么？
9. 相对于竞争对手，你的优势在何处？
10. 你的公司处于什么样的竞争地位？

#### 案例研讨

#### 第七讲 开发高端客户的步骤和实用工具

1. 谁是公司当前的客户

2.客户为什么购买你的产品或服务

3.客户是如何做出选择的

4.谁是你的潜在客户

案例研讨

5.营销透视与管理

a.行业市场情报收集与分析

b.现有市场竞争分析

c.竞争对手情报收集与分析

d.市场情报的判断、说明

e.市场情报说明中 6P 的运用

第八讲 开发高端客户的方法与技巧

1.数量是第一个决胜点

2.使用多种方法去开发新客户

3.设定新客户开发的目标，并制定计划

a.获得见面机会

b.销售人员的素养与专业形象

c.接近客户的技巧

d.直接拜访的技巧

e.信函开发的技巧

f.电话开发的技巧

4.以客户为中心的业务开发流程

a.充分的准备

b.人性化的开场白和问候语

c.探询客户的真正需求

d.产品陈述技巧

e.常见的五种拒绝方式及应对技巧

f.SPIN 模型与运用

g.SPIN 与传统销售模式解析

h.问题与对话设计

i.进入推销主题的时机及技巧

5.开发高端客户的社区营销方法介绍

a.社区营销的思路

1)找寻机会

2)铺开机会

3)挖掘机会

4)旁观机会

5)穿插机会

6)长久机会

b.社区营销策略

1)营销主题，诉求的确定

2)采取有针对性营销方式

3)选择正确的时间、地点

4)选择进入社区的方式

5)平衡各方顾客关系

6)活动过程要精益求精

7)保持活动的长期性 讲授法

案例研讨