

课程名称《点爆开门红-保险客户的邀约蓄客技巧》

讲师：杜晓婕

一、保险客户的开拓

- 1、社群营销开拓客户
- 2、存量客户的分类与梳理
- 3、客户转介绍
- 4、客户管理系统简介

二、客户沙龙的组织策划

- 1、客户沙龙的策划
- 2、客户沙龙的运营
- 3、客户沙龙的主题

三、客户沙龙的邀约

- 1、邀约流程（短信通知、首次电话邀约、预约送邀请函、会务组回访、会前再次确认）
- 2、客户的筛选（购买力、决策权、需求点）
- 3、沙龙的邀约术（特定人群法、售后服务法、主题推介法、产品促销法、讲师推介法）

4、邀约的注意事项（操作、目的、法则）

5、电话邀约话术

6、递送请柬的注意事项

7、各类话术模板

四、 会前沟通

1、沟通流程（建立关系-了解流程-沟通需求-提醒注意事项）

2、注意事项

五、保险客户精准营销和客户沙龙

1、准客户的开拓

➤ 通过来源开拓准客户（缘故、陌生、转介绍）

➤ 准客户开拓的方式（发单设摊、经营圈层、自媒体营销、客户沙龙）

2、准客户的分类

➤ 客户分类的价值

➤ 客户分类的标准

3、客户的精准营销

➤ 客户的需求锁定

- 客户的产品匹配

4、客户沙龙

- 客户沙龙的价值
- 客户沙龙的经营
 - ◇ 客户沙龙的策划
 - ◇ 客户沙龙的邀约
 - ◇ 沙龙功能组的核心工作
- 客户沙龙的现场呈现
 - ◇ 主持人的工作
 - ◇ 主讲人的工作
 - ◇ 业务员的工作配合
- 客户沙龙的主题
 - ◇ 子女教育金主题呈现
 - ◇ 退休养老金主题呈现
 - ◇ 健康医疗主题呈现
 - ◇ 投资理财主题呈现
- 客户沙龙后的追踪跟单

