

课程名称 《银保期交训练营》

主讲：杜晓婕

课程背景：

银保趸交业务已昙花一现，除了规模保费所带来的漂亮数字外，没有实际的内涵价值和利润，所以转型为期交业务势在必行。如今，客户经理们所面临的处境非常尴尬，因为转型的不仅仅是产品，还有客户经理们销售意识的转化和销售技能的提升。

销售技能如何提升？

在信息多元化的今天，传统的销售方法已不能适应多变的市场，常规的方法很难用到实际销售中去，结果是观念陈旧而导致学员厌学，因此销售技能必须转型，要将课程提升至“道”的层面，也就是说要学习新的思维和模式，要出奇制胜剑走偏锋。

本课程将引用保险的意义与功用提高客户经理对保险的认知度，颠覆传统保险销售的模式，让客户主动找我们买保险，通过讲师讲解和案例分析，帮助学员更快速掌握销售技巧，提高实战经验，最终达成我们想要的结果。

课程收益：

- 1、让客户经理了解期交产品销售意义
- 2、精准判断客户的保险需求
- 3、掌握厅内快速成交的黄金话术
- 4、掌握创新营销的精髓
- 5、做好存量客户的维护与管理
- 6、学会策划和组织特色沙龙的运作

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：客户经理

课程方式：讲师讲授+学员互动+案例分析+情景再现+小组研讨

参训人数：不超过 120 人为效果最佳

课程模型：

课程大纲

第一部分：销售心态的转型

一、保险的意义与功用

- 1、没有保险才是最大的风险
- 2、保监会 134 号文件解读
- 3、太阳底下最光辉的三大职业
- 4、二大保险理念必须深入骨髓

二、银行保险发展的前景

- 1、银行保险的定义及描述
- 2、银行保险的由来
- 3、银行保险兴起的主要原因
- 4、银行保险发展的 3 个阶段
- 5、银行和保险合作的 3 种类型
- 6、银行保险在寿险市场上的占比
- 7、银行保险是一项“三赢”的业务
- 8、银行销售保险产品的优势

三、银保期交销售的意义

- 1、发现真实的自己
- 2、克服销售的恐惧心理
- 3、心态决定命运
- 4、正确认识趸交和期交
- 5、银保产品期交的优势

第二部分：销售技能的提升

一、网点客户的有效开发

- 1、互联网时代客户消费状态及心理变革
- 2、流量客户的有效开发

小组研讨：设计调查问卷

- 3、存量客户的职业分类
- 4、收集客户的详细资料
- 5、网点客户的需求定位

世界咖啡：网点客户的职业素描图

- 6、快速成交网点客户的黄金话术

小组研讨：设计不同客户类型的黄金多问

二、网点客户的创新营销

- 1、创新营销的四大武器
 - (1) 鱼塘法则：找到准客户聚集的地方
 - (2) 杠杆借力：利用工具获取客户的详细资料
 - (3) 销售信行销：促使准客户与我见面交流
 - (4) 超价值礼品：临门一脚让准客户下定购买决心

案例一：少儿险的创新销售

案例二：理财险的创新销售

三、金融市场趋势分析

1、中美贸易战对经济的影响

- (1) 中美贸易战的背景
- (2) 中美贸易战的进程
- (3) 中美贸易战对经济和金融的影响
- (4) 我们如何应对

2、国内金融理财市场总览

- (1) 国内金融市场总览
- (2) 国内金融市场的现状和变化
- (3) 对我们的意义

小组研讨：运用所学的知识研讨保险理念话术

3、常用金融理财工具的分析

- (1) 投资理财工具的本质
- (2) 各类工具的特点分析
- (3) 保险理财的优势分析

4、保险在家庭资产配置中的作者用

- (1) 家庭资产配置金字塔
- (2) 保险的作用
- (3) 从财务安全到财务自由

四、中长期保险销售技巧

1、期缴保险销售的意义

2、快速成交三步走

(1) 确认需求

(2) 产品说明

(3) 促成和异议处理

3、期缴产品的专用话术

(1) 时间长怎么办

(2) 缴费压力大怎么办

(3) 不同险种的说明话术

五、特色沙龙的运作模式

1、特色沙龙的意义

2、产品沙龙的类型

3、特色沙龙举办的原则

(1) 主题要有吸引力

(2) 邀约对象要一致

(3) 活动要可操作性

(4) 要善于资源整合

案例赏析：手绘风筝 DIY 亲子活动

群策群力：特色沙龙的策划方案