

# 课程名称：《期交保险营销训练（1天）》

主讲：王铁勇老师 6课时

## 课程收益：

通过对保险的功用、银保的发展引入到期交产品销售的必然性和共赢性，同时着重分析期交产品营销中的难点，帮助参训人员充分理解期交营销的转变，建立营销信心，通过对于厅堂营销的技能及活动联动的培训为复杂类业务的业绩提升奠定基础。

## 课程大纲/要点：

### 一、保险规划是理财规划中不可或缺的一部分

- 1、理财的目的
- 2、理财金字塔中保险的地位
- 3、保险规划的作用

### 二、银行保险的发展趋势

- 1、保险的种类
- 2、银行保险目前现状分析
- 3、银行保险的发展趋势——回归保障、回归诚信、回归消费者

### 三、银行保险的发展策略

- 1、营销理念更新
- 2、营销模式更新
- 3、营销产品更新

### 四、期交产品三方共赢

- 1、银行方
- 2、客户方
- 3、险企方

### 五、期交保险营销的切入点

- 1、意外规划

- 2、医疗规划
- 3、养老规划
- 4、教育规划
- 5、事业规划
- 6、遗产规划

## 六、保险规划的双十原则

## 七、厅堂流量客户开发训练

- 1、厅堂流量客户营销开发流程
- 2、微沙营销
- 3、模拟训练

## 八、存量客户邀约

- 1、存量客户邀约流程
- 2、模拟训练

## 九、面谈沟通训练

- 1、面谈三大技巧
  - 说的技巧
  - 听的技巧
  - 观察的技巧
- 2、寒暄赞美训练

## 十、理财沙龙营销

- 1、保险沙龙的流程设计
- 2、核心关键点解析
  - 准客户筛选与邀约
  - 三倍
  - 细作
  - 渲染
  - 追踪

