

# 保险营销实战技巧

## 课程目标：

### 通过培训，让受众

- 掌握保险的需求导向式销售技能；
- 掌握保险销售过程中利用微信获客、提升客户粘性和进行线下转化的技巧；
- 掌握保险客户的精准维护技巧

## 课程安排：

### 一、保险的需求导向式营销技巧

#### （一）苹果的黄金圈法则

- 1、从 why，how 和 what 说起
- 2、挖掘客户需求是保险营销的关键环节

#### （二）保险营销——五板斧

- 1、目标市场客户开拓
- 2、目标客户需求挖掘
  - （1）识别保险客户的显性需求和隐性需求
  - （2）需求一：家庭资产风险管理系统的屏障
  - （3）需求二：资产保值增值
  - （4）需求三：安逸养老生活的保障
  - （5）需求四：子女教育需求
  - （6）需求五：人身健康安全保障
- 3、产品推介
  - （1）产品卖点挖掘
  - （2）制定产品销售逻辑

(3) 借用太阳图说明产品，匹配客户需求

#### 4、促成成交

(1) 促成发生的场景

(2) 促成的 7 中武器

#### 5、异议处理

(1) 有异议才会有成交

(2) 异议处理的 SCPAL 模型

(2) 保险营销中常见的 11 种异议处理模式

#### 6、服务与客户二次开发

### 二、互联网时代下的微信营销技巧

(一) 互联网时代下的微信营销影响力

(二) 个人微信营销 5 大关

#### 1、借用户画像实现精准营销

结合目标客户特征，进行精准定位

#### 2、个人微信定位策略全攻略

头像设置、个人定位、微信小工具，微信获客模式，全方位线上品牌塑造

#### 3、打造高效互动微信朋友圈

如何用朋友圈互动提升客户粘性，进行线下转化

#### 4、挖掘微信中的社群经济学

如何用社群获客，如何在社群中建立影响力中心，让客户主动找来

#### 5、利用公众号做自媒体营销

(三) 微信整合媒体营销术

### 三、保险客户的精准维护

(一) 客户维护的内容输入

1. 相关理财的观念持续输入

2. 定期向客户进行家庭资产体检

3. 定期推送最新的投资市场资讯

4. 提供客户感兴趣的生活与工作信息

5. 建立持续客户维护的机制(资产配置、基金诊断、保单健诊)

(二) 基于客户类型进行情感链接

1. 一般白领
2. 家庭主妇
3. 企业高管
4. 退休人员

### (三) 维护客户关系的工具和方式

1. 微信、短信等
2. 面对面拜访
3. 电话沟通
4. 增值沙龙活动邀请