

课程名称：《寿险续期业务开拓策略》

主讲：刘晓阳老师 6 课时

课程目标：

通过培训，让业务人员

- 明确续期业务对业务员的价值和意义；
- 提升续期业务的销售及服务能力；
- 增强业务人员的续期业务执行力。

课程大纲/要点：

一、续期业务对销售的价值和意义

1、业务人员如何提升自己的核心竞争力？

- 1) 保险行业发展现状
- 2) 保险行业业务人员的核心竞争力塑造

2、续期业务对销售的价值

- 1) 续期业务人员的困惑
- 2) 深度解析保险续期业务——续期业务的 7 大价值
- 3) 续期业务 VS 新单业务的优势
- 4) 做好续期业务，转化新单业务，让收入提升事半功倍

二、续期业务开拓的技巧

1、续期业务的特点与工作模式

- 1) 对象差异化
- 2) 内容多样化
- 3) 地点分散化

2、客户出现续期缴费问题盘点

- 1) 头脑风暴，问题盘点
- 2) 对症下药，化被动为主动

3、续期业务开拓流程 5 步法

- 1) 客户盘点，CRM 系统建立
- 2) 客户回访
 - 5 大回访理由
 - 电话回访技巧
 - 大客户定期回访技巧
 - 客户面访技巧
 - 客户邀约技巧
- 3) 客户保单诊断与体检
- 4) 异议处理
- 5) 以服务转销售

4、以服务带动二次销售

- 1) 续期业务常见的 10 大问题
- 2) 续收服务话术
- 3) 续收业务的 5 个注意事项

三、打造高效的续期客户服务体系

- 1、服务的价值
- 2、盘点客户不满的场景
- 3、如何打造基础服务？
- 4、如何打造增值服务？
- 5、提升客户满意度的 10 大举措