

一、财富管理——愿景式销售与客户资产心理

- 1、既往销售法与愿景销售法的区别
- 2、愿景销售的心理学原理
- 3、建立信任中客户最感兴趣的先决条件
- 4、愿景与预算的关系
- 5、场景设置
 - (1) 子女教育
 - (2) 退休养老等
 - (3) 财富管理
 - (4) 保障管理

二、2019 资产新规下客户资产配置

- 1、为什么要做资产配置
- 2、如何做好资产配置
 - (1) 投资者要懂得分散风险的含义
 - (2) 投资者不能只关注短期理财产品
 - (3) 投资者要有投资理财计划
- 3、资产配置与年金险、终身寿险有何关联

三、一分钟、三分钟、五分钟促成营销

- 1、促成——准保户心理)
 - (1) 生命数字解读客户
- 2、促成技巧

- (1) 推定承诺法
- (2) 由简单到难
- (3) 二选一法
- (4) 富兰克林促成法
- (5) 反问加尝试法
- (6) 以退为进法

3、促成话术

- (1) 反对问题处理
- (2) 拒绝中挖掘客户的真实需求

4、研讨演练