

《大保险营销实务特训营》

1. 签单前一找对人

1.1 主顾开拓：

1.1.1 原有主顾开拓

1.1.2 升级主顾开拓

1.2 客户分类

1.2.1 大库

1.2.2 金库

2. 签单中一说对话

2.1 保险功能：

2.1.1 保障功能

2.1.2 保证功能

2.2 顾问式营销挖掘客户需求

望、闻、问、切医生式挖需求

2.3 场景式挖掘保险需求

2.3.1 如何挖掘企业家保险需求

2.3.2 如何挖掘女性保险需求

2.3.3 如何挖掘已婚青年期保险需求

2.4 异议处理：

2.4.1 关于购买保险产品渠道的比较

2.4.2 关于保险公司之间的比较

2.4.3 关于商保产品之间的比较、

2.4.4 关于大陆与香港保险产品的比较

2.4.5 关于保险产品和储蓄之间的比较

2.4.6 关于保险产品和社保之间的比较

2.5 沟通中身心微语言助力保险营销

3. 签单后—永续经营

3.1 粘性经营

3.1.1 线上经营

3.1.2 线下经营

3.2 成长式服务

3.2.2 孩子的成长服务

3.2.3 家长的成长服务