

人身保险营销特训营—第一天

一、政策频频利好—补“保险”短板新时代

1. 透视全国金融会议及中国金融监管体系
2. 保险的监管导向与变革
3. 保险的政策红利
4. 银保监会合并对银保的利好解析
5. 资管新规对保险的利好解析
6. 保险行业的未来展望
 - 6.1 保费空间
 - 6.2 件数空间

二、美好生活—需有“保”

1. 保险与人们的幸福生活
2. 客户需要配置保险的原因
 - 2.1 人们面临的风险
 - 2.2 风险的五大特征
3. 巧借 A4 折纸游戏挖掘美好生活不可少“保”

三、销售流程—专业规范

1. 利用 PDCA 管控整个销售流程
2. 销售流程
 - 2.1 主顾开拓—要升级
 - 2.2 接触前准备—要充分

2.3 产品说明—要贴心

2.4 异议处理—要用心

2.5 促成—要扎心

2.6 售后服务—暖心

四、寿险意义与功用沟通—需要场景化

1. 如何与企业主沟通寿险的意义与功用

2. 如何与炒股爱好者沟通寿险的意义—功用

3. 如何与房产投资爱好者沟通寿险的意义与功用

4. 如何与经常出差者沟通寿险的意义与功用

5. 如何与认为与社保万事足者沟通寿险的意义与功用

6. 巧借系列宣传片揭示寿险意义与功用

7. 演练

人身保险营销特训营—第二天

一、分行主要代销产品类型场景化营销

1. 年金保险产品场景化营销

1.1 借助养老需求场景化营销年金保险

1.2 借助教育需求场景化营销年金保险

1.3 借助避险需求场景化营销年金保险

1.4 借助婚嫁金场需求场景化营销年金保险

1.5 借助传承需求场景化营销年金保险

2. 重疾保险产品销售技巧

- 3.寿险产品营销技巧及参考话术
- 4.两全险产品营销技巧及参考话术
- 5.情景演

二、异议处理当—成交没烦恼

- 1.异议处理的步骤
- 2.具体的异议处理技巧及演练
 - 2.1 保险公司倒闭了怎么办？
 - 2.2 回家跟爱人商量
 - 2.3 我再和其他保险公司的产品比较一下
 - 2.4 暂时没钱购买保险
 - 2.5 暂时不需要以后再买
- 3.情景演练

三、客户服务好—加保转介少不了

- 1.客户分类技巧及表格使用说明
- 2.日常维护必备
- 3.线上利用微信群经营促使客户转介绍
- 4.线下利用各种活动让客户转介绍
- 5.巧用紧急联络卡获得优质转介绍
- 6.借用夫妻“关爱函”让客户加保
- 7.利用保单年检表促使客户加保