

# 保险销售精英实战技巧特训

## 【培训对象】

销售人员、销售主管、销售经理、区域销售经理等。

## 【培训收益】

- 1、帮助销售人员树立正确的职业心态，提升行动力，
- 2、让销售人员掌握系统销售的流程与每个步骤的关键点。
- 3、提升销售人员：客户接触、价值陈述、讨价还价、异议排除、引导成交等实用技巧。
- 4、全面提升销售人员的沟通、谈判、说服能力。
- 5、专业的心灵活动，帮销售人员打击心灵魔鬼，强化心理承受能力。
- 6、超常规训练，锻造销售人员的意志力，打造阳光心态。

## 【课程大纲】

### 第一章：销售是什么

#### 1、销售的定义

- 销售不是向客户辩论、说赢客户。
- 销售不是我的东西最便宜，不买我的就错了。
- 销售不是口若悬河，让客户没有说话的余地

#### 2、销售是怎样发生的

### 第二章：销售技能能为您做什么

#### 1、我们要先销售什么

- 销售自己——把自己销售给一家优秀的企业
- 经营自己——做优秀的销售人员
- 提升自己——做成功的销售人员

### 第三章：制定有效的销售目标

#### 1、设定有效的目标

#### 2、有效目标的特性

#### 3、确定实现目标的步骤

- 长期目标；
- 中期目标；
- 短期目标。

#### 4、专业销售人员的5个必备条件

### 第四章：销售准备工作

#### 1、专业销售人员的基础准备

- 穿着打扮
- 职业礼仪

#### 2、如何了解您销售区域的特点？

- 了解客户行业状况
- 了解客户使用状况
- 了解竞争状况
- 把握区域潜力

3、销售给谁

4、如何去卖

第五章：产品知识

1、产品的构成要素

●产品名称；

●物理特性：包括材料、质地、规格、美感、颜色和包装；

●功能；

●科技含量，产品所采用的技术的特征；

●销售价格体系和结算体系；

●运输方式

2、产品的价值取向

3、如何精通您的产品知识

4、产品的售价与主要竞争者比较

5、竞争者产品优点、弱点分析

第六章：寻找潜在客户

1、在寻找潜在客户的“MAN”原则

2、潜在客户的判断

3、发掘潜在客户的方法

4、寻找潜在客户的渠道

5、确定您的销售对象

6、如何开拓最多的客户

7、如何做好客户管理

8、客户信息的调查

第七章：接近客户的技巧

1、电话开发客户的技巧

2、电话开发客户的要诀

3、如何化解客户在电话中的异议和对抗？

4、使用信函接近客户的技巧

5、“接近”的自我反省

6、直接拜访客户的技巧

7、如何面对初次见面的客户

8、进入销售主题的技巧

第八章：成交面谈

如何锻炼倾听的技巧

如何利用倾听发觉客户的需求，识别客户的利益点，将产品特性转换成利益点

怎样为客户寻找购买的理由

产品说明的技巧

产品说明的三段论

第九章：客户异议的处理

客户异议含义及意义

异议的种类

异议产生的原因

处理异议的原则

处理异议的技巧

## 第十章：达成交易

### 1、达成协议的障碍

- 害怕拒绝

- 等待客户先开口

- 放弃继续努力

### 2、达成协议的时机与准则

### 3、达成协议的技巧

### 4、未达成交易的注意事项

### 5、启发式销售的运用