

# 《保险营销葵花宝典之私行客户挖掘与邀约》

## 【课程对象】

大堂经理、投资顾问、理财经理、私行财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管

## 【课程时间】

2天，12小时。

## 【课程收益】

1. 了解各项金融商品的概念与保险的意义功能，建立正确的金融商品观念
2. 学习掌握各项理财产品之专业销售流程，有效做好销售评估诊断
3. 学习客户地图建立，能够根据客户地图迅速成交
4. 学会三分钟掌握金融商品卖点，快速进入销售状态
5. 学习顾客 CRM 分流概念，建立市场区隔
6. 学会全能接近法，有效开拓客户并成交
7. 从营销工具的运用技巧、存量客户开发、理财经理的素质提升、交叉销售提升等方面着手，多管齐下，最终实现网点产能提升的目标。

## 【课程大纲】

### 一、私行营销高手养成跟我这样做

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 男/女性客户经理销售前准备
3. 如何展开工作的计划
4. 做好时间日志
5. 时间象限练习
6. 头脑风暴:2016 年度计划表
7. 人生计划表
8. 设定完成期限

### 二、私行客户电访销售(前) 大解析

1. 电话约访成功关键
2. 电话约访三流程七步曲
3. 具体方法-进行检核!!
4. 电话[前]准备
5. 电话服务精要-服务重点
6. 电话服务精要-服务三技巧
7. 电话服务销售流程 – 前置工作
8. 电话服务销售流程-客户关系维护&跟进
9. 电话[前]客户定位九宫格(快速分类法)
10. 电话[前]对不同的采取分级维护标准
11. 实务操作上最重要的事
12. 电话[前]主题选择
13. 电话服务流程（前） – 实务操作

### **三、私行客户电访销售(中) 大解析**

1. 电话[中 ]推进
2. 电话服务销售流程 – 模拟话术D I Y
3. 头脑风暴: 自我介绍练习篇
4. 自我介绍重要元素
5. 电话[中 ]推进
6. 破冰练习篇
7. 练习篇: 催眠大法
8. 吊胃口篇
9. 电话服务销售流程 – 倾听的重点
10. 电话服务销售流程 – 同理心的作用

11. 头脑风暴：同理心练习篇
12. 电话服务销售流程 - 建立产品需求
13. 电话[中 ]邀约
14. 电话[中 ]反对问题演练

#### **四、私行客户电访销售(后) 大解析**

1. 电话[后 ]整理
2. 电话服务销售流程 - 客户关系维护&跟进
3. 电话服务销售流程 - 100%忠诚客户维护四关键
4. 头脑风暴: 乔吉拉德 250 定律
5. 电话[后 ]整理：关键资料整理
6. REVIEW：一通有价值的电话元素？
7. 记得在每天下班前回报

#### **五、私行客户面访实战(前)心法梳理**

1. 业务军规
2. 客户心理分析-不懂客户需求就作不好销售
3. 客户心理分析-抓住五大客户心理特征
4. 敏感问题-巧妙解决敏感心理问题的心里暗式技巧
5. 激发共鸣，用共鸣拉近与客户之间的距离
6. 认同客户:用认同赢取信任
7. 头脑风暴: 老太太买李子记

#### **六、私行客户面访实战(中)问话技巧**

1. 落实执行 Advisory 流程
2. 客户分群经营方法 例：六大金融主要客群素描
3. 客户管理 Step1:KYC
4. 客户管理 Step2:设定三种 KYC 任务

5. 客户管理 Step3:探求客户财务需求信息
6. 客户管理 Step4:驱动诱因
7. 八大客户分群与切入点

## 七、私行客户面访实战(后)营销技能精进班

1. 角色扮演是面谈的重点
2. 演练风暴:角色扮演
3. 客户最常说的话
4. 学习型团队打造

## 八、FAB 扎根战斗营

1. FAB 销售法则:猫与鱼
2. FAB 销售举例
3. FAB 销售:促成交易 ,成交才是硬道理
4. FAB 销售:促成技巧 ,必知的九种心法
5. 头脑风暴 :制作专属于您的 FAB 销售心法

## 九、DISC 知己知彼 ,百战百胜

1. DISC 性向测验-你是甚么样的人?
2. 自我检视与规划测验
3. 知己知彼 ,百战百胜
4. D 狮子(支配型-有野心)
5. I 孔雀(影响型-很热心)
6. S 无尾熊(稳健型-很小心)
7. C 猫头鹰(分析型-有耐心)

