

《从规划到执行之打动人心保险厅堂微沙龙》

【课程背景】

随着居民整体收入水平的提高和金融消费习惯的改变，客户对金融服务渠道、金融产品和服务提出更高、更全面的需求。

1. 与此同时，利率市场化时代到来及同业竞争加剧使银行营销团队面临不同的困境和挑战。在这种新形势下，银行再单纯依靠网点数量增加、资产规模扩张等粗放的管理模式，已很难适应激烈的市场竞争。
2. 为应对更为严峻和复杂的外部市场环境，银行必须实现从“坐”到“行”的行销转型，优化业务流程，建立起适合自身发展的条线经营管理新模式。
3. 厅堂沙龙式经营是一种年度规划的战略组织形式，也是一项高效的客户营销系统，更是团队资源整合，效能提升的经营项目。
4. 本课程从厅堂沙龙经营的战略组织及经营的意义讲解，帮助支行长及条线负责人建立正确的沙龙式营销认知。
5. 具体到沙龙的策划与组织、项目分工、实操落地、追踪服务系统的建立，帮助网点负责人、理财顾问、客户经理、大堂经理等相关工作人员明确工作职责，掌握实操技能。

【课程对象】

大堂经理、投资顾问、理财经理、财富管理顾问、金融业人员、客户经理、基层主管

【课程时间】

1天，6小时。

【课程收益】

- 1、思维转型：打破固有营销思维，帮助学员建立系统的沙龙式营销认知
- 2、系统布局：建立沙龙式营销体系，学会沙龙经营的战略布置
- 3、能力提升：帮助学员建立并培养一支优秀的沙龙式营销队伍，人人会经营沙龙
- 4、客户思维：培养客户思维导向，学会策划个性化、联动式营销活动
- 5、分工明确：帮助学员建立项目小组，分工实操，夯实岗位技能，制作岗位工作说明书
- 6、团队合作：解读沙龙式营销核能，培养团队合作意识，锻炼各功能组合作营销能力
- 7、系统完善：教练式辅导沙龙营销技巧

【课程大纲】

一、厅堂沙龙操作秘计

1. 分组 PK 与 积分竞赛
2. 头脑风暴:您曾经举办过哪些活动?遇到哪些困难?
3. 头脑风暴:理财沙龙的形式
4. 情感 VS 理念 VS 理财 三大主题沙龙梳理

5. 案例: 3 大情感沙龙大解析
6. 案例: 3 大理财沙龙大解析
7. 案例: 3 大生活品味沙龙大解析

二、(首部曲)厅堂保险沙龙魔鬼训练营

1. 成功厅堂沙龙三大关键因素
2. 厅堂沙龙活动 A、B、C 三部曲
3. 首部曲:主题调研与魔鬼训练营
 - A. 期交
 - B. 分红
 - C. 重疾
 - D. 百万身价
4. 讲座干货准备
5. 拒绝被放鸽子的客户邀约六大心法
6. 头脑风暴:如何挑选适合的商品给客户
7. 打蛇打七寸, 七大环节设定, 保证不掉练
8. 头脑风暴:灯光美气氛佳
9. 掌握地利, 未战先赢
10. 实战演练:厅堂微沙前、中、后设定

三、(二部曲)创意沙龙与成交艺术

1. 魔鬼藏在细节里之牢抓两感受
2. 获取客户信息由签到做起
3. 开场破冰必备技巧
4. 活动中 5 大“要与不要”
5. 成交艺术-从众法则与假设完成式

6. 头脑风暴:设计自己的话术
7. 三句话营销与四促成
8. 促成环节应留意四要点

四、(三部曲)大数据分析提高未来成功率

1. 客户追踪与总结评估报告
2. 如何埋下未来营销伏笔?
3. 头脑风暴:成功之匙
4. 有效的问卷
5. 展开3个月黄金追踪
6. 头脑风暴:看看过去想想未来
7. 沙龙关键四周回顾
8. 制作沙龙专业报告
9. 客户反馈梳理

五、如何在茫茫投资市场中长期获利财商沙龙

1. 波动市场下资产配置策略
2. 市场大跌时该如何选对标的
3. 财富久久沙盘投资游戏