

《人生的七张保单演练实战营》

【课程目标及效果】

1. 了解各项金融商品的概念与保险的意义功能，树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. 学会全能接近法，有效开拓客户并成交
6. 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。

【课程大纲】

一、百万身价

1. 分组PK与积分竞赛
2. 幸福道路上绊脚石
3. 头脑风暴：如何实现我的幸福人生
4. 营销突破口分析
 - A. 天灾
 - B. 人祸
 - C. 在家休养
 - D. 心理因素
5. 反对问题梳理
6. 演练：场景VS客群VS话术

二、重大疾病+保底医疗

1. 三高一低怎么来？
2. 头脑风暴：成立医疗基金的重要
3. 医疗经济舱VS头等舱

4. 有钱人应该不会得病？
5. 辛辛苦苦攒五年，一夜回到解放前！
6. 头脑风暴：人生危机该如何化解 自己?? 家人 ?? 客户 ??
7. 营销突破口分析
 - A.人文
 - B.地理
 - C.医保
 - D.心理因素
8. 反对问题梳理
9. 演练：场景 VS 客群 VS 话术

三、人寿保单

1. 从千万富翁到拾荒老汉
2. 人生道路上十大关键风险
3. 头脑风暴：风险应对法则？
4. 根据生命周期表规划属于您的保障
5. 营销突破口分析
 - A. 大病
 - B. 贷款
 - C. 教育
 - D. 家庭
 - E. 心理因素
6. 反对问题梳理
7. 演练：场景 VS 客群 VS 话术

四、养老保险

- A. 通胀 VS 利率 走势分析
- B. 65岁退休好吗??
- C. 头脑风暴：几岁退休最好
- D. 养不起的未来，该如何应对
- E. 头脑风暴：我有社保还需要买保险吗？

- F. 退休最佳防程序”养儿防老”??
- G. 头脑风暴：试算自己的缺口
- 8. 营销突破口分析
 - A. 大病
 - B. 贷款
 - C. 教育
 - D. 家庭
 - E. 心理因素
- 9. 反对问题梳理
- 10. 演练：场景 VS 客群 VS 话术

五、子女教育

- 1. 国家领导怎么说
- 2. 话术演练：家庭组建阶段
- 3. 子女教育金
- 4. 营销突破口分析
 - A. 幼儿园
 - B. 小学
 - C. 初中
 - D. 高中
 - E. 大学
 - F. 出国金融
- 6.反对问题梳理
- 7.演练：场景 VS 客群 VS 话术

六、全方位保障

- 1. 一份完整的保单
- 2. 保单健诊
- 3. 健诊工具梳理
- 4. 营销突破口分析
 - A. 多保单

B. 长时间

C. 太重复

5. 反对问题梳理

6. 演练：场景 VS 客群 VS 话术

七、财富增值保单

1. 该怎么买才会适合您

2. 三大类客群快速营销

3. 事业与家庭财产合理分割

4. 营销突破口分析

A. 时间段

B. 需求段

C. 家庭规划

5. 反对问题梳理

6. 演练：场景 VS 客群 VS 话术