

# 会议营销

## 【课程背景】

在保险的销售方法中，会议营销是一个高效率的手段。但成功的组织一次会议营销是有很多诀窍的，从会前宣传到客户回款跟进，每一个细节都决定了签单的成败。但是，由于我们过去在认识上的偏差，会议营销活动更像是一个会议，营销手段和方式显得简单，客户认同不高，直接影响到签单率。本课的主讲老师从事保险的销售与培训十多年，亲自策划与主讲的会议营销近 400 场，有着丰富的实战经验。他将全方位讲授如何成功举行会议营销活动的各种技巧。

## 【课程收益】

1. 全面了解会议营销的目的与作用，掌握会议营销的组织要领；
2. 通过课堂中的实战演练，梳理并制定会议营销的标准化流程；
3. 通过大量的案例分析，全方位地理解和建立会议营销的概貌；
4. 提升会议营销的专业技能，打造一支会议营销的专业化队伍。

【课程时间】1 天，6 小时/天

【课程对象】保险公司、代理公司、银行销售人员

【课程方法】讲授、视频、讨论、演练等

## 【课程大纲】

### 第一讲：会议营销概述

- 1、会议营销的起源
- 2、会议营销的意义
  - 1) 利用公司整体形象，增加信任感
  - 2) 讲师身份优势
  - 3) 氛围好，签单效率高

### 第二讲：会务策划

- 1、会务组的成立
  - 1) 讨论——平时的会务安排及问题
  - 2) 各岗位人员职责
  - 3) 物资的准备
  - 4) 案例——讲师本人
- 2、场地的选择
  - 1) 讨论——不同场地选择的优劣
  - 2) 案例：绍兴沙龙的突发事件
- 3、核心——主讲人
  - 1) 主讲人的基本条件
  - 2) 内部选拔还是外请？
  - 3) 主讲人的包装
  - 4) 掌握客户心理
  - 5) 案例——讲师本人
- 4、主持人
  - 1) 主持人职责

- 2) 临场危机处理
- 5、礼品赠送
  - 1) 礼品选择有讲究
  - 2) 签单奖励
  - 3) 奖品的摆放技巧

### 第三讲 客户邀约

- 1、请柬的设计
- 2、客户的筛选
- 3、“邀”与“约”
- 4、话术与技巧

### 第四讲 与会当天

- 1、最后的彩排
- 2、座位安排有讲究
- 3、风采展示与抽奖
- 4、公司介绍或理念铺垫
- 5、讲师与来宾互动
- 6、会场纪律与应急处理
- 7、嘉宾分享
  - 1) 分享的目的
  - 2) 分享的技巧

### 8、案例——PICC开门红会销

- 9、促成
  - 1) 欲速而不达
  - 2) 不要“夹攻”客户
  - 3) 签单的氛围营造
- 10、会后总结
- 11、回款跟进
  - 1) 黄金 72 小时
  - 2) 弄清客户真实想法
  - 3) 演练——邀约、促成、回款跟进