

高效客户拜访

【课程背景】

客户拜访是销售的生命，保险公司也把访量作为日常工作的一个基本考核。很多销售人员能吃苦，每天五访以上，但是出单率却很低。虽然勤奋但做得很辛苦，最终还是出局。而有的高手每天拜访量不一定比一般人多，但出单率却比他们高很多，综合其原因就是——高效的拜访。“方法不对，每天白累”。这是当前行业普遍存在的一个现象。2000多年前的“庖丁解牛”的故事告诉我们一个朴素的道理：用对方法、掌握规律，我们其实不用做得那么辛苦。

【课程收益】

1. 了解高效拜访的特征；
2. 掌握客户的购买心理；
3. 掌握客户需求分析；
4. 掌握促单的技巧；
5. 掌握客户维护技巧。

【课程时间】2天，6小时/天

【课程对象】保险公司销售人员

【课程方法】讲授、视频、讨论、演练等

【课程大纲】

第一讲：销售为什么做得累？

- 1、分组讨论：当前销售的障碍
- 2、案例分析：那些“玩保险”的高手们
- 3、结论：保险是“巧”干出来的

第二讲：何为高效拜访？

- 1、这些只能叫“闲聊”
 - 1) 打个电话，不再牵挂
 - 2) 促膝长谈，能讲一天
 - 3) 打个照面，你好再见
 - 4) 没有目标，全扯闲篇
 - 5) 没有记录，水过鸭背
- 2、高效拜访案例分析：永不过时的原一平
- 3、讨论总结：高效拜访的特征

第三讲：了解我们的客户

- 1、客户筛查
- 2、精准定位
- 3、了解清楚，投其所好
- 4、关注客户的细节使客户关注你
- 5、讲师本人的案例分析

第四讲：了解我们的产品——我们真的懂保险吗？

分组讨论：

- 1、客户的保险金到底是谁赔付的？
- 2、保险不是收益，而是止损

- 3、保险是投资风险对冲的手段
- 4、让客户追求快乐不如让其逃离痛苦

第五讲：准备好了再进门

1、形象设计

案例：故意与客户撞衫的原一平

2、声音——被我们忽略的武器

演练：怎样练出吸引人的声音

3、巧妙的开场白设计

分组演练：开场白设计

4、打算聊什么？——设计探讨的话题

分组演练：设计一个不错的话题

5、快速判断谁是管钱的

6、“功夫再高，也怕菜刀”——辅助工具的运用

7、心理准备——这些拒绝理由 50 年不变

8、让人无法拒绝的预约

第六讲：进门之后

1、“我姥爷也姓毕”——拉近关系的常用“套路”

案例：讲师的经验分享

2、“伸手不打笑脸人”

演练：不同场景下的笑

3、引导式谈话

1) 将客户引入到他感兴趣的话题

2) 提问挖掘需求

3) 幽默是个好武器

4) 学会讲故事

5) 无演算，不营销

4、嫌货才是买货人

5、客户心理分析

6、给客户留足面子

7、只懂保险是不够的——学会资产配置

第七讲：签单促成

1、“我想把钱做其他的投资”——画个“不可能三角”给他看

分组演练：投资的“不可能三角”解说练习

2、客户肢体语言解读

3、促销的运用

1) 慎重把握时机

2) 送啥？学问很大

4、让客户不断说“是”

5、将心比心

6、借力——ABC 法则

演练：借力促单

第八讲：客户维护

1、营销是个循环

2、转介绍的技巧

演练：转介绍

3、防止客户流失

4、退保的紧急处理

第九讲：营销无定式，乱拳打死老师傅