

# 客户开拓

## 【课程背景】

1. 寿险销售的首要任务就是找客户，销售不易，难在客户难找。客户开拓是有技术含量的环节，没有掌握要领的销售顾问会越做越辛苦，最终难逃淘汰的命运；而掌握了要领的则会有取之不尽的客源，越做越轻松，从而成为这个行业的明星。

2. 我们希望借这门课程解决广大销售人员的找客源这个老大难的问题，让自己，让团队业绩上一个新的台阶。

## 【课程收益】

1. 明白客户开拓的重要
2. 纠正销售中常见的错误
3. 掌握客户开拓的要领，技巧

【课程时间】2天，6小时/天

【课程对象】保险公司、代理公司销售人员

【课程方法】课程讲授 50%，案例分析及小组研讨 25%，演练 25%

## 【课程大纲】

热身互动：十分钟内看谁认识的人多（锻炼大胆、主动，为课程做铺垫）

**第一讲：寿险顾问离职原因分析**

**第二讲：成功者都是高访问量**

案例分享：“明星”与“寿星”

**第三讲：缘故法**

一、新员重要的“第一桶金”

二、肥水也流外人田

案例分享：我的拜访案例

三、列名单，不仅仅是写个名字

四、心理障碍

1. 不好意思

2. 觉得没面子

3. 觉得赚了亲友的钱，返佣

五、亲友也是客户，切勿亲情绑架

六、平时多烧香

七、演练——亲属拜访

**第四讲：转介绍**

一、一招鲜，吃遍天

二、我们和总统只隔着 5 个人的距离

讨论：转介绍时最大的障碍

三、转介绍好用，还需引导好

四、没成交更需要客户转介绍

五、细节决定成败

六、演练——签单后的转介绍

**第五讲：陌生拜访**

一、没有人脉也能成销售高手

二、案例分析

1. 原一平的案例

2. 我的案例

- 三、机会是制造出来的
- 四、主动的鸟儿有虫吃——从乔·吉拉德主动发名片说起
- 五、形象，注意我们的形象！
- 六、随机拜访，考验临场发挥
- 七、坚持做，总会有人关注你的
- 八、演练——主动接触

### **第六讲：微信营销**

- 一、讨论——各自微信里的营销模式，效果
- 二、别把微信玩 low 了

#### 案例分析——微信营销里的各种 low

- 三、公众号——普通人也能玩出大咖范
- 四、微信群——不仅仅是聊天
- 五、软文吸粉，一不小心玩成“自明星”
- 六、讨论——如何把我们炼成“自明星”

### **第七讲：特定群体**

- 一、宗教圈——富人爱去的地方
- 二、看房团——精准营销
- 三、同乡、同姓联谊会——容易混熟脸的地方
- 四、商会——高手从这里挖出金矿
- 五、酒席——都有共同认识的人
- 六、子女同学家长——子女为“介绍人”
- 七、讨论——还有哪些特殊群体