

“签单的促成”培训课程大纲

【课程背景】

1、 签单如同足球射门，是销售流程中最后一关也是最关键的一个环节。很多人在顺利的讲完产品后却输在了临门一脚而功亏一篑。比如沉不住气，签单心切，反而引起客户的反感。

2、 本课程的设置是为了帮大家掌握签单促成的技巧，从而轻松、淡定的搞定最后一关。

【课程收益】

- 1、 掌握客户签单的心理
- 2、 掌握促成时正确的心态
- 3、 掌握促成的时机、方法

【课程对象】 保险、银行、保险经纪公司等销售人员

【课程时间】 1天（6小时） pm9：00—12：00 pm14：00-17：00

【课程形式】

讲授辅导、案例分析、小组讨论、情景模拟、互动等

【课程纲要】

第一单元 不得不考虑的问题

- 1、 什么时候去客户家签单？
- 2、 现场人多的危害
- 3、 和同行撞车怎么办？
- 4、 关注客户的细节让客户有好感

- 1) 家庭摆设
- 2) 上次来所看到的人、物、事
- 3) 客户的爱好
- 4) 客户的老家
- 5) 客户的衣着、打扮
- 6) 其他细节

5、我的讲解都到位了吗？

第二单元 客户心理分析

- 1、 急啥？哪天不能签单呢？
- 2、 你这么急，一定能赚我不少钱吧？
- 3、 又不是只有你卖保险，我想多比较下
- 4、 金融这么大，是不是要和老婆商量下
- 5、 其他

第三单元 搞定常见的问题

- 1、 好是好，可惜没钱
- 2、 公司会不会有问题
- 3、 20年太久，未来不好说
- 4、 能给我返佣吗？
- 5、 我表弟也在你们公司，所以……
- 6、 你在这家公司能做多久？
- 7、 再想想，等我电话吧
- 8、 太贵了，想少买点

第四单元 客户肢体语言解读

- 1、 摸鼻子
- 2、 抽烟
- 3、 眼神
- 4、 手的位置
- 5、 脚的位置
- 6、 客户安排你坐的位置有学问

第五单元 我的案例

第六单元 常犯的错误

- 1、 心急吃不了热豆腐
- 2、 喜形于色

第七单元 礼物促销有讲究

- 1、 什么时候送？
- 2、 送什么？
- 3、 注意细节

第八单元 其他的促成

- 1、 带上自己的保单
- 2、 跟投（大意操作）
- 3、 众筹（大单大奖励）
- 4、 别人的案例

实战演练：拒绝处理、送礼物