

“为什么要买保险？”沙龙讲座

【课程背景】

大多数人寿保险公司在进行产品会议营销时都会先做保险理念的铺垫，然后再讲产品，事实证明这是个简单、高效的组合。

本课程也可以作为寿险新员培训必修课“寿险功用”的课件。

【课程收益】

- 1、对寿险的意义有一个简单，明了的认识
- 2、为产品销售做铺垫，从而顺利销售产品

【课程对象】

保险、银行、保险经纪公司等销售人员、准客户

【课程时间】

30—60 分钟（视实际情况而定）

【课程形式】

沙龙讲座、互动游戏等

【课程纲要】

第一单元 伟大的发明——保险的诞生

第二单元 如果古代有保险——天灾人祸与古代农民起义

第三单元 保险保什么？——生、老、病、终

第四单元 生自己的病，花别人的钱

第五单元 我的案例