

重塑销售，价值赋能——保险销售技能提升训练营

课程背景：

年金险和终身寿历来都是各大保险公司、银行中收业务的重中之重。然而，在这个有900万代理人和200万银行从业者角逐的战场上，要想取得骄人战绩，签下大额保单，却没这么简单。

作为财富管理从业者，你是否遇到过以下问题：

1. 明明手里有大客户资源，却不敢妄动生怕谈不好？
2. 好不容易约到客户，却沟通缺乏底气，漫无边际没有重点？
3. 面谈时遇尴尬，发现自己面对客户的财富管理需求无能为力？
4. 虽然拿下10万的单，但面对眼前的大客户，怎样才能冲一冲更高的业绩呢？
5. 客户之前被电话邀约了无数次，现在甚至想见到客户都很难……

归根到底，还是因为我们对客户不够了解，对客户的财富风险管理不够了解。

此次实战训练营课程通过金融环境、客户需求分析，让财富顾问清晰理解客户对理财险潜在需求与关注点，通过理财险在固收产品中的特性突出“现金为王”的核心理念，运用客户经营、理财险营销、营销工具增加理财险产品件均，以专业视角洞察家庭多样理财需求，提升金融机构财富顾问对理财险产品的专业营销力。

课程收益：

- ▲ 业绩：促进金融机构理财险产品营销产能提升；
- ▲ 服务：从销售动作转变为顾问身份，获得大额保单的同时，收获一段又一段温暖的人际关系，同时提高金融销售从业精英的职业价值感和尊严感；
- ▲ 专业：通过行为经济学、心理学等科学理论讲解，深挖客户行为背后的动机，直击痛点，解决问题；
- ▲ 工具：“得见于实践，融智于创新”。提供经过大量市场检验、产出大额保单的成熟的销售逻辑、案例以及视频、卡片等工具赋能销售终端。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：银行理财经理、银保渠道销售精英

课程方式：讲授+精讲+演练+通关

课程大纲

导入：波谲云诡的2020

1. 趋势：财富管理新纪元之热点事件分析
2. 问题：疫情持续，同类理财低于预期
3. 解决：家庭理财、年金为基与“保险姓保”的三层含义

第一篇：不一样的银保精英，“从顾问式行销开始”

第一讲：开源——掌握年金市场与客户需求

一、家庭财富保卫战：中国富裕家庭现状及年金市场分析

1. 数据：中国商业年金市场发展趋势研判

- 1) 新中产阶级白皮书数据解读
- 2) 业绩明星的标志变化

2. 配置：居民防御性储蓄增加、存款利率低迷，理财险安全性凸显

二、身无所安，何以安家：中国企业家客户保险需求分析

1. 高净值人群的财富目标
2. 中国国内财富集中度
3. 财富传承中的消散指数
4. 中国企业经营周期与生涯刚需分析

第二讲：分析——五步法产出财富管理解决方案

第一步：还原场景

第二步：找出问题

第三步：分析问题

第四步：提供方案

第五步：呈现方案背后的逻辑

案例分析：客户子女结婚与揽储压力、开门红产品遇到客户买房、子女创业，成交大额保单与实现中收

第三讲：行动——顾问式面谈七步法

一步法：破冰——寒暄赞美的三个层次

层次一：赞美外表

层次二：赞美引以为豪的过往

层次三：赞美品格

二步法：提问的力量——需求画面勾勒

工具：探索和引导式的提问

三步法：绘制蓝图——需求预算推导

四步法：卖点提炼——销售逻辑与一个故事

五步法：福利赠送——开门红和你有关

六步法：异议处理——强化购买动机

案例分析：我回家和我先生商量一下、等发了年终奖再买、等买完房再买…

七步法：促成——懂保险，更懂你

第四讲：维护——客户异议处理

导入：常见现象

1) 为什么理财顾问讲了那么多保险理念、产品知识，客户却总说再考虑考虑？

2) 为什么同样的话术有的人用就管用，有的人用就没效果？

3) 为什么市场上主动咨询保险的客户越来越多，销售成交却没有因此变得更容易？

第一步：找动机——怎样知道客户想听什么

1. 有效的提问

2. 敏锐的倾听

3. 动机的挖掘

第二步：强化动机——客户永远是对的

1. 动机：强化一个念头

2. 理解客户：对于未知和不确定，人的本能是回避

第三步：解决反对问题——找到客户心结的钥匙

1. 改变自己的角色

2. 转变谈话的立场

第二篇：“重塑销售，价值赋能”，七大实战锦囊

锦囊一：保险人生图

1. 人生为什么要有保险？
2. 为什么要做长期资产配置？
3. 为什么现在就要买保险？

锦囊二：银保渠道专用健康险销售逻辑

1. 做有温度的财富管家：人生金三角
2. 财富守恒定律两段式讲解

锦囊三：富裕家庭养老金销售逻辑训练

一、一图读懂养老金

1. 养老综合替代率
2. 养老品质线
3. 养老规划五步法

二、养老金市场分析

1. 为什么国家大力推行商业养老保险
2. 我有社保，还需要商业保险吗？

锦囊四：终身寿|年金险销售逻辑之超级社保演练及通关

1. 条款解读
2. 卖点提炼
3. 社保与超级社保
4. 银行存款与超级社保账户

锦囊五：懂法律，让你成交更简单

1. 如何让客户感知你的专业？
2. 客户画像与风险点揭示

案例讲解与分析：企业家

案例讲解分析：公务员

5. 委托代持风险
6. 中产阶层财富传承完全规划

锦囊六：金融通识课

导入：手里有大客户，却不敢轻举妄动，“段位”不够

讨论：如何避免沟通缺乏底气、漫无目的没有重点？

1. 金融通识课之什么是真正的高收益
2. 金融通识课之股、债的前世今生
3. 如何避开基金里的“坑”

锦囊七：高客面谈全流程

如果你没有对大客户的影响力，是不可能做成大客户生意的

1. 获取信任

2. 信息收集
 3. 需求分析
 4. 借势造能
 5. 认知引领：毕其功于一役
 6. 三省吾身、及时复盘
- 复盘、总结两天课程要点，话术、工具下发，通关