
《银保开门红运作》

课程大纲简介

课时：2天

参训人数：100人/期

【课程背景】：

2021年，疫情后的开门红，新挑战下的开门红，有机遇也有挑战，本课程开门红对全体银保员工培训。分析了新环境下的机遇和挑战，分析了销售人员的方向。也对开门红的推动给出具体实施操作步骤，讲解了银保销售的技能技巧，通过《银保开门红运作》的学习，使学员开门红的业绩推动有认知，达到提升销售人员士气、提升员工销售技能的目的。

【课程收益】：

- 1、开门红的总体了解。
- 2、使销售人员知道发展方向。
- 3、提升销售技能

【学习对象】：

- 销售人员。
- 开门红推动人员。

【学习目的】：

- 提升开门红业绩
- 提升销售管理的水平，推动开门红。

【学习方法】：

- 理论讲授+案例分析
- 小组讨论+情景模拟+经验分享
- 管理游戏+实战演练+现场点评

【课程大纲】：

一、开门红我们的机遇

1、2020年我们经历了什么？

- ①、疫情给我们带来了什么？②、一场疫情让我们明白了什么？

2、中国经济已经全面复苏

- ①、2021年开始新纪元。②、金融市场释放重大机遇。

3、客户投资需求旺盛。

- ①、高净值人士数量增加。②、保险成为民众投资首先

二、开门红的意义

1、什么是开门红？



①、一年有个好彩头。②、开发客户多由头。③、借势谋事增收入。④、开门红是一种稀缺资源。

2、这就是开门红。

①、开门红精神！②、对公司。③、对团队。④、对个人。⑤、开门红意味着什么

三、开门红你要怎么做

1、启动、目标认购

①、启动培训宣传发动：②、全预算定目标。③、主管先行，管理升级。④、人人通关方得奖励。

2、产品、技能通关

①、大量演练、每日训练。②、逐级通关专业制胜。③、网点启动柜员培训。

3、网沙、客养项目的有效运作

①、网沙。②、渠养。③、养护

4、氛围营造 激励追踪

①、喜报、贺报的及时发放。②、资源的有效利用。③、内勤的后援保障得力

④、组建功能组，助力销售。⑤、职场布置、风险防范

四、开门红的销售技巧运用

1、售前准备

①、定义。②、流量客户。③、精准营销客户。

2、接触面谈

①、接触面谈的要点。②、分析客户类型。③、挖掘客户需求。④、接触面谈参考

话

术。

3、产品说明

①、产品说明的目的。②、产品说明的核心要点。③、理念沟通。④、话术

4、销售促成

①、销售促成的定义。②、销售促成的注意事项。③、促成要点。④、促成的方法

⑤、话术

5、异议处理

①、概念解释。②、接触面谈。③、产品说明。④、促成

6、售后服务

①、四大目的。②、保单解释。③、告知回访。④、转介绍。⑤、客户深挖掘

结束语