

《快速探明客户保险需求五步法》

课程背景：

随着中国保险业的快速发展，保险销售主体不断增加，从业人员数量快速增长。如何在众多的保险销售人员中脱颖而出？提升内功是关键。本课程的设计旨在帮助保险销售人员提升综合能力，掌握客户的消费心理，快速挖掘客户的保险需求，从而提高成交率、缩短成交时间。

课程收益：

1. 学员掌握客户的基本消费心理，并有意识应用学到的知识和技巧，从而改善在整个销售循环中的表现。

2. 学员学会提问、聆听的技巧，能够在整个销售流程过程中起到引领的作用，使客户顺着我们的思路进行思考。

3. 学员能够熟练掌握五步提问法，并深入挖掘养老、重疾、子女教育、保障等四类保险需求，从而提高保险销售的成交率。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：保险公司、银行、理财公司的销售人员

课程方式：实战讲授+案例研讨+演练+通关

课程大纲

第一章 背景介绍

- 1、通过人身保险、健康保险解读行业数据
- 2、中国政府大力支持保险业的发展
- 3、中国百姓的财富快速增长，保险理念不断成熟
- 4、中国高端客户的数量突飞猛进
- 5、新时代呼吁专业人士

第二章 顾问式销售

- 1、 顾问式销售的概念及发展历程
- 2、 顾问式销售的三个关键要点
- 3、 从心理学的角度上，把客户的需要变成想要
- 4、 客户购买的两大动因

- 5、 利用消费心理学的销售要点
- 6、 赞美的技巧（游戏导入）
- 7、 提问和聆听的技巧

演练：如何通过提问掌握准客户的家庭资产情况

第三章 五步提问法

- 1、 五步提问法的心理学支持
- 2、 五步提问法的流程及解析

练习：五步提问法的流程

- 3、 用五步提问法进行子女教育的需求挖掘
 - 1)、 愿望问题解说及相应话术
 - 2)、 美景问题解说及相应话术
 - 3)、 障碍问题解说及相应话术
 - 4)、 后果问题解说及相应话术
 - 5)、 确认问题解说及相应话术
 - 6)、 演练，反馈，点评
- 4、 用五步提问法进行养老的需求挖掘（流程解析、话术、演练）
- 5、 用五步提问法进行健康的需求挖掘（流程解析、话术、演练）
- 6、 用五步提问法进行保障的需求挖掘（流程解析、话术、演练）

第四章 通关

- 1、 四个需求进行抽签
- 2、 要求：五步法问题缺一不可；与原话术出入不超过 10%；能够引发对方思考，并有解决问题的欲望；反对问题不超过两个
- 3、 通关者及时点评、反馈，学员每人有一次补考机会
- 4、 讲师进行点评、总结