

《保险精准营销的场景化应用》课程大纲

主讲：杜杨 老师

一、在金融行业深耕的您，是不是有如下的烦恼？

- 1、市场产品越来越同质化，竞争激烈
- 2、客户的需求越来越多元化、专业化，匹配困难
- 3、增员的压力越来越大，团队流失率越来越高，业绩上升速度放缓
- 4、监管越来越严格，以往营销经验越来越不给力

二、案例分享

体验式案例解读：

- 1、为什么走不进客户的心房？
- 2、为什么你和客户不在同一频道？
- 3、资产配置的核心：风险对冲

三、如何激发储蓄偏爱型客户的保险意识？

- 1、案例剖析储蓄偏爱型客户的储蓄现状
- 2、储蓄偏爱型客户的投资现状质疑（经济走势剖析）
- 3、负利率时代下的保险配置思考（凸显寿险优势）

4、体验式案例分享

四、如何深挖房产偏爱型客户的保险需求？

- 1、案例导入房产偏爱型客户的房产偏好
- 2、疯狂十年的房价，未来走势令人担忧
- 3、以房地产为代表的投资驱动力难以为续
- 4、房产泡沫下的保值配置思考（凸显寿险优势）
- 5、体验式案例分享

五、如何扭转股票偏爱型客户的保险理念？

- 1、案例剖析股票偏爱型家庭的财富轮动（宏观经济走势分析）
- 2、股市低迷下的财富管理思考
- 3、对冲财富缩水的金融工具（凸显寿险优势）
- 4、体验式案例分享

六、以终为始开启你的职业规划

- 1、金融服务人员应当提高自己的哪些方面专业金融素养，才能获得客户的信任和青睐？
- 2、又需要什么样的智慧获得长久的成功与幸运（大额保单的销售）呢？
- 3、专业的金融服务助你开门大吉（综合金融服务）

