

银行保险厅堂微型沙龙主讲培训（1天版）

课程背景：

随着银行金融产品的丰富，我们最大限度地可以将多种选择推荐给客户，银行一般会针对存量/流量客户，由银行理财服务人员通过金融知识的宣讲，产品介绍和展示，互动体验等方式，与客户展开生动的服务营销活动。因此，如何在网点讲解保险产品，实现客户开拓，提升银保业务，成为当务之急。

应运而生的银行保险厅堂微型沙龙主讲培训，就能很好地解决这一需求。

课程收益：

- 熟悉保险厅堂微型沙龙课件
- 熟练讲解保险厅堂微型沙龙
- 掌握保险厅堂微型沙龙实施过程中互动技巧

课程时间：1天，6小时

课程对象：银行保险网点营销主讲人员

课程方式：产品分析、经验分享、内容讲授、课堂演绎

课程大纲

第一讲：微型沙龙主讲人的舞台形象

1. 衣着
2. 仪容
3. 仪态动作
4. 声音训练

第二讲：微沙课件的设计结构和讲解思路

1. 课件展示
2. 结构安排
3. 讲解时间分配
4. 讲解中的常用技术

第三讲：讲师课件讲解示范

1. 分段示范
2. 学员试讲微沙片段

第四讲：讲好一款产品

1. 你讲的不是产品，是客户的人生
2. 不同类别产品讲解路径（重点产品讲解，4选1。每增加一个产品的详细讲解，需增加2-3课时）
 - 1) 健康类
 - 2) 教育金类
 - 3) 养老类
 - 4) 资产传承类
3. 产品的包装和切入角度
4. FABE公式的落地化使用