

# 场景营销俘获客户的心

## ——人寿保险销售技巧

主讲：薛冰老师

### 【课程背景】

为什么客户一开始急急忙忙的来咨询我保险产品，但到交钱的时候就开始考虑这考虑那？

为什么每次电话里聊得好好的，一约客户见面就开始催三阻四？

为什么大家都觉得保险很重要，但就觉得自己不需要呢？

为什么客户买别的东西只要喜欢就毫不犹豫下单，一到买保险就显得尤为理性呢？

我们做保险就是为了满足用户的需求的，但这个需求不是一个人的抽象需求，而是在特定场景下的需求。

保险这个产品很特殊，它不是给客户即时满足的，不是花钱期待某些事情发生，恰恰相反，是为了防御，什么事都不发生才好。保险产品要为客户提供保障，规避风险，保险销售在做方案时，考虑的不是客户当下此刻的需求，而是他未来的需求。

所以我们就需要营造满足他未来场景的需求。

在丰裕的年代，场景创造就是价值创造。

通过场景营销的方法，展现在客户眼前将是另一幅画面，这里看不到晦涩抽象的专业保险概念，而是一幕幕生动的与他直接有关的场景，这个场景具体而鲜活，打动人心。

### 【课程收益】

- 1、熟练掌握场景营销 5 个销售必备环节
- 2、明确收集客户信息的 3 个目标以及达成方法
- 3、认同一定要做家庭保单的 3 个重要原因
- 4、掌握提高保险计划书命中的 6 个步骤
- 5、理清衡量客户购买全面足额保障的 5 个维度
- 6、逐渐养成思考家庭保单配置的习惯
- 7、做到利用策展思维来经营微信朋友圈
- 8、接受保险销售是对未来美好的期许理念

### 【课程特色】

- 1、课程内容新颖：课程不同于以往销售类课程，不讲套路，启发性强，引发学员深入思考，为受众提供全新思考框架。
- 2、课堂互动性强：大量个人实际接触案例，能够迅速带入情景，与学员建立同理心，引发学员的参与度。
- 3、课程实战落地：课程提供大量在实际种经过验证的实战工具，并有配套的监督管理和

复盘工具，让每一位学员有强烈的获得感。

### 【课程对象】

银行网点柜员 银行客户经理 私行客户经理 大客户经理 保险经纪代理人

【课程时间】1天（6小时/天）

### 【课程大纲】

第一部分 掌控 如何提前了解你的客户？

- 1、从客户的周边切入
- 2、收集资料时要树立的三个目标

第二部分 准备 拜访客户时必须带什么东西？

- 1、产品建议书准备：高、中、低三档
- 2、帮助场景代入的道具
- 3、签单工具：文具、电脑
- 4、不要带的物品清单
- 5、防止干扰的物品清单

工具：展业包物品清单

第三部分 预案 如何提高保险建议书的命中率？

- 1、给客户分层
- 2、设计高、中、低三档方案
- 3、精准定位客户需求
- 4、沿着主线拓展建议书内容

第四部分 加码 如何做好家庭的全面、足额的保障？

- 1、模拟场景如何做到全面
- 2、模拟场景如何衡量足额
- 3、重新定义风险

案例解析：同样的疾病在不同医院治疗方案的差别

第五部分 说服 怎么解决客户下单前的疑问？

- 1、有效发问+场景化描述
- 2、不站在客户对立面，不预设答案

案例解析：从自身出发对养育孩子的思考