
顺势而为，期缴保险

课程背景

2017年官方报告显示，保险在过去的一整年发展较快。不过金融行业在未来的发展上则是困难重重，高收益产品的缺乏、低收益产品竞争力的走弱、以及互联网金融的冲击都使得[保险业态](#)的发展不容乐观。

如何培养金融行业保险业务人员，使其具备为金融行业的高净值客户服务的能力，将成为左右金融行业保险业务人员未来成败的根本问题。

课程时间

2天，6小时/天

授课对象

保险精英、银保渠道精英

授课形式

课程讲授 70%，案例分析及小组研讨 20%，实操练习 10%

课程收益

- 1、思维转型：帮助学员正确认知财富管理
- 2、知识强化：针对性的进行知识讲授提炼
- 3、技能夯实：强化夯实金融产品管理方法
- 4、发掘规律：掌握高端客户定制销售实务
- 5、持续服务：强化财富管理顾问销售流程

课程大纲

第一篇 顺势而为，提升能力

（一） 保险业务：大势所趋

- 1.中国创富中的财富趋势
- 2.十三五规划的行业分析
- 3.保险行业的五大背书

（二） 保险期缴：重要技能

- 1.交叉销售
- 2.专业为王
- 3.创新力量

小组讨论：理财保险的创新销售

第二篇 期缴客户 需求挖掘

（一） 你为什么无法成交

客户产品需求的性质和层次

小组讨论：四大钻石客户需求分析

（二） 保险产品需求挖掘

小组讨论：发掘需求的具体方法

(三) 保险产品销售呈现

案例分析：SPIN 让销售更精准

FABE 把产品的特点转化为客户利益

小组通关：SPIN 的四类人群呈现通关

第三篇 创造价值 保险规划

(一) 个性化定制的保险规划

(二) 具体保险产品需求分析

1. 寿险需求分析

2. 健康险需求分析

3. 财产险需求分析

(三) 保险规划案例分析

1. 三口之家（双薪家庭）的保险规划

2. 三口之家（全职太太）的保险规划

3. 单亲家庭的保险规划

小组展示：不同类型客户保险规划的呈现展示

第四篇 异议处理 思维转换

（一）思维转化与语言处理技巧

小组探讨：避免客户逆反的五个方法

（二）引导成交语言转化三招致胜术

小组研讨：语言转化常用方法

（三）异议处理话术

小组通关：保险理财产品的五大异议通关

第五篇 高逼格的会议营销

（一）会议营销的流程

确定主题，筛选客户

优化流程，过程掌控

促进成交，客户维护

（二）会议营销的演练

1.老师点评分享互动

2.学员总结难点答疑

3.制定行为改进计划

4.优秀学员评选奖励

