

从新手到高手：保险销售技能提升

培训对象：理财经理

课程时间：1天/6小时

授课方式：案例分享+角色扮演+示范演练+小组讨论+视频教学

课程大纲

第一讲 保险基础知识

1. 保险产品配置意义
 - 1) 平衡短期规划和长期规划
 - 2) 合理进行风险转移和风险规避
 - 3) 解决财务隐患和人生焦虑
 - 4) 践行对家庭的责任与担当
2. 保险产品的发展现状与嬗变
3. 保险客户服务的发展现状
4. 新时代对保险营销与客户服务的挑战
5. 人生必备的六张保单
 - 1) 重疾险
 - 2) 医疗险
 - 3) 意外险
 - 4) 年金险
 - 5) 终身寿险
 - 6) 定期寿险

6. 保障额度确认

- 1) 双十法则
- 2) 生命价值法
- 3) 遗属需要法

第二讲 精准寻找保险客户

1. 人生四期
2. 职业四象限
3. 家系图
4. 根据交易历史筛选客户
5. 根据风险偏好筛选客户
6. 根据资产规模筛选客户
7. 根据职业特点筛选客户
8. 根据性格特点筛选客户
9. 客户风险识别
 - 1) 人身安全风险
 - 2) 职业生涯风险
 - 3) 婚姻稳定风险
 - 4) 企业经营风险
 - 5) 债务隔离风险
 - 6) 财富传承风险

练习:结合客户背景资料,识别客户家庭存在的潜在风险

小组研讨:针对不同的家庭情况设计出适合他们的保险产品

第四讲 保险销售技巧

1. 巧妙利用热点事件
2. 深入挖掘客户潜在需求
3. 量身定制面谈工具

- 1) 客观数据
- 2) 资产配置模型
- 3) 成交数据
- 4) 产品特点
4. 面谈营销技巧
 - 1) 话题切入
 - 2) 需求探询
 - 3) 构建理念
 - A 构建客户理念的原理
 - B 构建客户理念的意义
 - C 构建客户保险理念的四个方法
 - D 不可能三角形理财理念 (存款、基金、保险的引入)
 - E 理念引导话术参考
 - 4) 保险产品切入
 - A 一句话从哪里讲起?
 - B 一句话的目标是什么?
 - C 怎么讲好一句话?
 - 5) 产品差异优势展示
 - A SPAR 法则
 - B 案例解读
 - C 差异化优势展示
 - 6) 展示保险建议书
 - A 尽可能为客户找出 3 个购买理由
 - B 将优势数字化, 将数字具体化
 - C 让客户产生互动
 - D 将交费金额最小化, 将保障最大化

- 7) 促单策略
- 8) 异议处理
- 9) 跟踪回访
- 10) 售后服务与二次营销

情景演练：向理财资金到期客户进行保险营销面谈

第五讲 新媒体营销实战

- 1. 朋友圈营销：打造成交型朋友圈
- 2. 内容营销：用文章打动潜在客户
- 3. 社群营销：打造高质量社群的日常运营
- 4. 视频营销：设计优质微课，用好内容引出潜力客户
- 5. 沙龙营销：设计氛围感满满的讲演内容

练习：设计并发布一条朋友圈营销文案