

2022 期缴趸家·模压训练营 (1 天培训 聚焦终身寿)

- 什么是趸家：“趸”这个字怎么读，yǐn。多用来形容一个人的斗志昂扬、热血沸腾。我们说简单的事情重复做，您就是专家，重复的事情创新做您就是趸家。时代在变，不能满足于只做专家，还要与时俱进，做“趸家”
- 什么是模压训练：模压训练就是标准化生产，像“车间”一样，将“混杂”的销售理念、信息、技术按照标准流程化，快速“制造”出符合公司需要、满足市场需求的合格销售人员的过程。它是当今世界上最先进的营销训练方式。可以帮助业务人员重新激发营销热情、养成良好的寻找客户的习惯、深入挖掘客户需求，认真领会产品理念与卖点，灵活运用产品的关键语句，并真正的认同产品；根据权威统计，通过模压训练的营销人员比没有受过训练的平均业绩提升了 30% 以上。

什么是模压



**标准化地制造，
使之成为合格的销售人员**

模压式训练就是标准化生产，像“车间”一样，将“混杂”的销售信息、销售技术按照标准流程化，快速“制造”出，符合公司需要、满足市场需求的合格销售人员的过程。

● 很多老师都在讲保险，为什么要请张老师？

- (1) 张老师武汉大学保险系毕业，具备 20 年金融保险从业经历，多年从事销售、管理、咨询和培训工作，经验丰富，战绩卓越！对国内各家银行代理的保险产品都很了解，是目前市场上不多见的复合型特级讲师；
- (2) 张老师可以善于从第三方的角度，客观、公正、全面的剖析，让学员更清楚贵公司产品的优劣；在课程中通过案例、数据、视频等多种论据，让学员全方位、深入了解保险在理财中的功能，营销客户时接受度也会大大提高。
- (3) 张老师不仅仅是讲保险，还讲营销的原理与实战技巧，更要贯穿正确的理财观念，教学员如何从理财的角度切入保险，学员不仅转变了对保险的看法，还提升了实战营销技巧，一举三得。

第壹篇 “共识篇”

1. 破冰：破冰活动、什么是烫家？

2. 共识：

- (1) 讲述之道：简单、重复、有趣，做长期缴保险也要如此。
- (2) 学习之道：学我者生，似我者死。要触类旁通，举一反三
- (3) 领悟之道：天雨虽宽不润无根之草，佛法虽广不度无缘之人

第贰篇 “基础篇”

1. 现在做长期缴保险难不难？您和银行沟通问题多不多？您现在做得咋样？

- (1) 做长期缴保险究竟难在哪？与银行沟通难在哪里（让大家发泄、诉苦，摆问题）

(2) 打通任督二脉：如何看问题+如何看自己

(3) 终身寿的核心要点（期缴、长期、年金） 终身寿的 FABE

2. 究竟该如何说好保险？

(1) 如何讲好保险：通俗化、结构化、证明化

(2) 通俗化：如何物化保险？什么不需要保险？保险在我们身边吗？

(3) 结构化：二元怎么讲保险，三元怎么讲保险？二元三元结合怎么讲保险？

(草帽图)

(4) 证明化：有图有真相、数据会说话、名人有名言

(5) 模压训练 1：以上要点能讲清楚吗？能让客户听明白吗？能让客户爱听吗？（三个境界：自己清楚、客户爱听、客户明白）

第三篇“营销篇”

壹 . 银行经营

1. 完善人设（做银行方喜欢的业务伙伴）

2. 了解人性（性格色彩，对症下药）

3. 温暖人心（除了利益，还有什么？）

二 . 客户经营

1. 财富恒盈的客源在哪里？如何用图形化思维寻找客户？存量挖潜、厅堂发现、外拓营销三大营销阵地的经营点、突破点在哪里？

2. 如何识别客户：KYC、有钱人的 5 个事实、客户期待的三种角色，

3. 如何赢得客户信任：两大法宝、小礼物、大感情、6+1 金脉系统

三、需求激发

1. 需求=欲望-干扰 激发欲望，减少干扰

2.“财富恒盈”需求激发：三类客户的年金险需求，如何讲长期规划、如何讲资产配置（金字塔、标准普尔四象限图、足球阵型）、如何讲资产保全、如何讲资产传承？思路讲解、案例呈现、工具说明

3. SPIN 法 模压训练 2：信息型提问、痛点型提问，痛点扩大型提问、解决型提问

四、异议处理

1.客户有拒绝很正常

2.常见的“终身寿”拒绝问题处理之道

3.“终身寿”拒绝 模压训练 4