

从“销售”到“营销”蜕变--复杂产品销售技能提升

【课程讲师】马学军老师

【培训课时】1天

【培训方式】讲授+案例分析+互动式教学+情景模拟

【课程大纲】

一. 客户的财务需求与资产配置

1. 客户的理财需求

- ◇ 客户的财务需求有哪些?
- ◇ 退休金市场的重大空间
- ◇ 子女教育
- ◇ 置业空间等

2. 协助客户达成各种人生目标

- ◇ 客户选择产品的三要素
- ◇ 鸵鸟效应导致客户忽略中长期配置
- ◇ 资金积累与生命长度

3. 何为满足的客户的财务需求

- ◇ 满足需求还是触及痛点
- ◇ 右手理论与路径依赖

二. 长期期交保险销售

1. 客户为什么要配置保险

- ◇ 确定未来的“不确定”

- ◇ 锁定非“锁定的”资金

- ◇ 规避“利益损失”

2. 解读年金险

- ◇ 何为年金险

- ◇ 年金险与财富的关系

- ◇ 财富与生命的关系

3. 解读终身寿产品

- ◇ 为什么要有终身寿产品

- ◇ 终身寿产品在家庭财务规划中的作用

4. 我们为什么要销售长期期交保险

- ◇ 子女教育三个逻辑

- ◇ 养老三个逻辑

- ◇ 财富管理三个逻辑

- ◇ 传承三个逻辑

5. 客户为什么要买长期期交保险

- ◇ 基本生活

- ◇ 品质生活

- ◇ 疾病控制

- ◇ 助跑教育

- ◇ 税务和传承

三 . 增额终身寿销售宝典

1. 场景销售法

2. 终值销售法
3. 税务筹划法
4. 财富隔离法

四 . 重疾险 (健康险) 销售逻辑

1. 疫情三年市场众生相
 2. 重疾三怕
 3. 重疾险选购的五大误区
 4. 谁更需要配置重疾险
- ◇ 40 岁之前如何配置重疾
 - ◇ 小孩配置重疾险的误区
5. 四类典型的重疾险销售沟通话题

五 . 总结