

《大额保险销售技巧》课程大纲

课时：12小时面授课 + 6小时通关演练 + 4次线上辅导

【面授课程大纲】

1. 理念篇：新时代的保险“真功能”

模块一，长期保险对客户的真正意义

- ✓ 新经济衍生的财富冲击和人生风险
- ✓ 客户生命周期与相对应财务保障需求分析
- ✓ 风险管理金三角
- ✓ 科学保险配置比例

2. 产品篇：产品亮点与卖点提炼技巧

模块一，大额年金险营销和重新包装

- ✓ 年金险在资产组合中的角色
- ✓ 从保障与梦想角度谈卖点
- ✓ 从高净值人士的养老、教育、传承角度谈卖点
- ✓ 年金险对应不同人群的各种功能和用途
- ✓ 直击客户痛点的销售话术分享
- ✓ 重点产品示范与演练

模块二，大额终身寿险营销和重新包装

- ✓ 终身寿险在资产组合中的角色

- ✓ 从高净值人士的资产配置、财富保全、法商、传承角度谈卖点
- ✓ 从个性化客户需求角度谈卖点
- ✓ 终身寿险对应不同人群的各种功能和用途
- ✓ 直击客户痛点的销售话术分享
- ✓ 重点产品示范与演练

3, 客户篇: 客户分类管理

模块一, 高净值客户基本画像与相关特征

- ✓ 从家庭身份分类和分析
- ✓ 从财富来源分类和分析
- ✓ 从生命周期分类和分析

模块二, 客户需求挖掘

- ✓ 高净值客户需求的精准把握
- ✓ 高净值客户的需求差异
- ✓ 如何挖掘高净值客户的隐含需求?
- ✓ 新时代下高净值客户的变化: “动”or“不动”?
- ✓ 疫情后衍生的客户新需求
- ✓ 不同类型富人对理财偏好及产品匹配分析
- ✓ 各类高净值客户内心的担忧与期待的服务
- ✓ KYC 维度 FORM
- ✓ 深挖需求三步走

- ✓ “真”聊天的艺术
- ✓ 不同类型高净值客户的软肋和聊天兴趣点

模块三, 客户名单排序

- ✓ 客户名单梳理
- ✓ 客户需求预判和梳理
- ✓ 按营销难度安排邀约顺序

4. 销售篇: 销售流程和技巧

模块一, 客户邀约

- ✓ 熟悉和不熟悉客户邀约
- ✓ 邀约话术和演练

模块二, 新时代客户获取和信任建立

- ✓ 社群建立与经营
- ✓ 微信经营与客户转化
- ✓ 抖音获客和引流

模块三, 获得承诺

- ✓ 量身定制财富保障方案: FABE 产品说明法
- ✓ 快速成交和提升成交金额技巧
- ✓ 异议处理

实战工具:

1. 重点推动产品亮点包装 (请提前 2 周把产品内容发送老师)
2. 针对不同类型客户营销话术
3. 各类常见异议处理话术
4. 长期保险的价值理念沟通草帽图

【通关演练】

全员分 10 组, 每组不超过 5 人, 于第一天下课后抽题准备, 第三天按不同场景和客户背景作模拟销售通关演练。

通关演练以组对组形式到台上进行 PK 对练, 一组当营销人员, 一组当客户。每组对练时间为 30 分钟, 每个人发言不得少于 5 分钟。完成后由台下评委老师和领导打分点评, 台下观众也可以发问或补充抢分。

打分分 3 大维度: 1. 客户需求挖掘、2. 产品功能营销、3. 异议处理

【线上辅导】

第一次辅导日期/时间: 培训结束后第 10 天/ 晚上 19:00-20:00

第二次辅导日期/时间: 培训结束后第 13 天/ 晚上 19:00-20:00

第三次辅导日期/时间: 培训结束后第 17 天/ 晚上 19:00-20:00

第四次辅导日期/时间: 培训结束后第 20 天/ 晚上 19:00-20:00

形式: 腾讯会议

作业:

1. 培训后到第一次辅导当天, 个人完成保费 10 万
2. 培训后到第二次辅导当天, 个人完成保费 20 万
3. 培训后到第三次辅导当天, 个人完成保费 30 万
4. 培训后到第四次辅导当天, 个人完成保费 40 万

如未能完成作业者, 老师会在辅导时当场抽问学员, 被抽中学员需详细分享客户跟进情况、展业瓶颈和未来对应方案, 老师当场给予指导。

另外, 辅导前 1 天也会以组形式提前收集学员的展业问题与瓶颈, 老师针对问题准备应对方案与话术, 进行线上互动与答疑。

【线上陪访支持 (另外收费)】

形式: 腾讯会议

一般时长: 60-90 分钟

1. 由需陪访理财经理于陪访前 2 天填好老师给予的 KYC 表格
2. 老师收到 KYC 表格后与相关理财经理电话沟通合适的陪访策略与当天分工
3. 陪访当天以腾讯会议 3 方 (客户、理财经理、老师) 或 2 方 (客户和理财经理在一起、老师) 拨入进行视频陪访
4. 视频陪访结束后如未能当场成交, 老师会再交付未来 1 周跟进策略和工具 (话术/文章/文案/小视频)