

保单诊断与小交会实作能力提升

主 讲：金玉成

【课时安排】：1天，6小时/天

【授课方式】：

专题讲授、案例分析、头脑风暴、互动研讨、实战训练、工具分享、启发教学

【课程对象】：

【课程大纲】：

第一讲、保单诊断

一、理念篇

1、保险营销新趋势

A、三个解决方案：推销、营销、个性化行销

B、四个思维趋势：保险利益、意义功用、需求分析、需求诊断

2、个人理财的概念

3、个人理财的基本流程

A、三个阶段：需求鉴定、评估现状、设定目标

B、两种选择：低回报与高收益

C、健康的理财金字塔

4、专业保险顾问应具备的素质

A、从业务员向需求顾问转化

B、四项专业素质

二、实务篇

1、面谈五步法

A、四项工具准备

B、保单维护：先贴、后划、登记

C、双重肯定：忌同行拆台、宜需求挖掘完善方案

D、利益重申：重申其实、讲解说明

E、金字塔需求理论：家庭保障需求、个人保障需求

2、话术核心

A、家庭保险顺序、买什么险种及投保顺序

B、铺垫话术

C、投保顺序：一家之主、一家之附、子女

2、金字塔保障需求理论

A、个人保障分析

安全保障、健康保障、养老保障、储蓄、投资

B、话术分享

三、保障缺口诊断

3、保障缺口诊断分析原理

A、寿险规划的计算原理与方法

① 计算家庭保险总需求额、审视现有资源、确定需求保障缺口

② 案例分析：计算方法

③ 规划内容：费用、收入、社保、年限

B、健康险规划的计算原理与方法

① 重大疾病保险缺口计算公式

② 健康保险缺口计算公式

③ 规划内容：需求预估、住院支出、重疾费用、报销额度

C、家庭养老规划的计算原理与方法

① 家庭养老保障缺口计算公式

② 一家之主养老需求分析

D、小结

四、实作演练

1、寿险保障缺口分析计算

2、健康保障缺口分析计算

3、养老保障缺口分析计算

第二讲、小交会实作

一、小交会流程

1、什么是小交会

2、小交会四个核心

A、了解保险

B、拉近距离

C、客户积累：陌生、缘故、转介、准客户

D、培养客户

3、小交会的意义——从大浪淘沙到批量开发

A、客户开发能力

B、沟通表达能力

C、回访促成能力

D、协作组织能力

4、标准小交会流程：313

A、会前：申报、分工、邀约、预演

B、会中：氛围、包装、讲解、互动

C、会后：总结、计划、回访、管理

5、各环节关键动作分解

二、三张图成就小交会

1、爬坡图

2、走钢丝

3、保险到底保不保险

三、小交会操作秘笈

第三讲、课程回顾与互动答疑