

财富保障传承规划实战训练

主讲：金玉成

【课程对象】

【课时安排】 2天，6小时 / 天

【授课方式】

专题讲授、案例分析、工具分享、互动提问、小组研讨、现场演练、启发教学

【课程大纲】

第一讲、保险相关法律法规

一、保险与婚姻法

- 1、婚姻法概述
 - A、了解婚姻法的概念
 - B、熟悉婚姻法的基本原则
- 2、婚姻与保险
 - A、了解结婚的条件
 - B、掌握结婚效力与保险相关的问题
- 3、离婚与人身保险
 - A、夫妻离婚与保险合同的效力问题
 - B、熟悉夫妻共同财产的构成及划分
- 4、家庭关系与人身保险
 - A、了解家庭关系的概念
 - B、掌握家庭关系与保险的相关问题

二、保险与继承法

- 1、继承法概述
 - A、了解继承与继承法律关系
 - B、知晓继承法律关系的特点
 - C、掌握继承法的基本原则
- 2、遗产与继承法
 - A、了解遗产的概念
 - B、掌握遗产的范围
 - C、掌握保险金继承权的取得、丧失和放弃
- 3、法定继承
 - A、了解法定继承的概念与适用范围
 - B、掌握法定继承人的范围与顺序
- 4、遗嘱继承
 - A、了解遗嘱的形式
 - B、熟悉遗嘱的有效条件
 - C、掌握遗嘱变更保险受益人的程序

三、保险与税法

- 1、税法概述
 - A、了解税收的概念与特点
 - B、我国保险税收体系概述
- 2、保险与所得税

- A、了解个人所得税的一般规定
- B、掌握保险从业人员所得税的征税办法
- C、知晓保险企业所得税的征税办法
- 3、保险与营业税
 - A、了解营业税的概念
 - B、熟悉保险业务营业税的减免政策
 - C、掌握保险从业人员营业税的相关规定
- 4、保险与遗产税
 - A、了解遗产税的基本概念
 - B、熟悉遗产税的征收方式
 - C、掌握保险功能与遗产避税

第二讲、五阶段顾问式销售

一、互通：理念与心态

- 1、顾问式销售的概念
- 2、营销员的价值和意义所在
- 3、你在做什么——如何传递价值、创造价值
- 4、我是谁——如何精准自我定位
- 5、专业顾问应该具备的素质

二、明心：如何做到知彼

- 1、我们的目标在哪里
- 2、传统销售对客户认知的误区
- 3、购买需求细分
- 4、如何认识并了解不同的需求
- 5、客户的购买特点分析
- 6、慧眼识珠——快速判断购买阶段

三、初识：顾问式销售精讲

- 1、四个特点
- 2、六步分析
- 3、销售和购买流程的比较
- 4、三个模式

四、细致：精准客户开拓

- 1、客户定位的三个纬度
- 2、七问精准定位目标客户
- 3、判断销售机会的五大问题
- 4、客户开拓的十种方法

五、入微：客户分析

- 1、快速收集讯息——四步走
- 2、如何设定强制购买魔方
- 3、客户购买决策的五种角色和六类人员
- 4、判断关键角色的 EHONY 模型
- 5、制定销售思维导式

六、同理：建立信任

- 1、客户关系发展的四个阶段
- 2、快速打造信任核心

- 3、建立信任的五种方法
- 4、客户四种沟通类型与应对策略

七、因势：挖掘需求

- 1、学会设身处地
- 2、客户的七大需求
- 3、绘制客户需求树
- 4、Spin 的需求开发过程

八、利导：呈现价值

- 1、FABE 法
- 2、如何介绍产品才有吸引力
- 3、如何让产品最具竞争优势
- 4、如何让客户自己深刻了解产品优势
- 5、迅速消除异议的三种方法

第三讲、课程回顾与互动交流