

保险销售实战训练营

主讲：金玉成

课时安排：2天，6小时/天

培训受众：一线销售团队全体员工及相关管理者

课程收益：

- 1、培养学员对高端客户的正确认知，建立良好的高端客户服务理念
- 2、学会并熟练运用三种转介绍方法
- 3、掌握高端客户马斯洛理财需求，根据马斯洛理财需求分析为客户做计划书
- 4、学会如何通过经济形势分析切入保险产品介绍
- 5、学会顾问式销售技巧，通过客户需求曲线进行顾问式销售
- 6、学习并掌握 12 种理财产品异议处理方法

授课方式：

专题讲授、案例分析、工具分享、小组研讨、互动发布、场景模拟、启发教学

课程大纲：

第一讲：客户篇：高端客户的开拓与转介绍

一、高端客户概述

- 1、高端客户的定义
- 2、高端客户认知分析
- 3、高端客户开拓渠道

二、高端客户的理财需求

- 1、高端客户马斯洛财务需求分析

2、高端客户的理财困境

3、中国式私人财富管理

4、中国式私人财富传承技巧

案例分析：名人理财成败分析

视频教学：王永庆大额遗产税至子女为难

研讨：针对高端客户的财富需求，保险产品能够解决哪些问题？

三、客户转介绍方法

1、转介绍的意义

2、高端客户转介绍特点

3、获取转介绍的三种形式

案例分析：连续 8 年 MDRT，全凭优质转介绍

演练：小组内演练三种转介绍方法

第二讲：产品篇：保险产品深度剖析

一、从货币战争看目前国内金融格局

1、一段文字引发的思考

2、逃离是否就意味着安全

3、近五年保险销售情况数据解析

研讨：不要把鸡蛋放在一个篮子里，到底是什么意思？

二、保险产品深度解读

1、保险产品开发背景

2、保险产品的保障性能

3、保险产品的优势

4、保险产品的劣势

研讨：对本公司产品进行 SWOT 分析，并拟定产品销售话术

5、理财产品介绍的加减乘除法则

演练：根据加减乘除法则，给客户制作一份有吸引力的计划书

三、保险产品组合销售

1、根据客户风险测评选择产品

2、不同期缴产品的销售卖点与组合形式

演练：根据案例客户情况，设计产品组合计划

第三讲：技能篇：成为客户不可缺少的财务顾问

一、客户理财需求分析

1、人生财富成长曲线

2、不同财富阶段客户理财需求分析

3、不同风险偏好客户理财需求分析

4、个人财富评估表使用

小组演练：根据客户具体情况完成财富评估表

二、顾问式销售技巧

1、顾问式销售基本要素

需求点、利益点、问题点、关键点、机会点

小组研讨：根据顾问式销售基本要素，设计客户面谈流程

2、SPIN 提问技巧

小组演练：根据 SPIN 技巧，设计客户面谈提问话术

3、聆听的艺术

三、有效处理客户异议

- 1、正确理解客户异议
- 2、客户异议的处理技巧
- 3、处理异议的黄金法则

小组研讨：研讨并发表客户 12 大异议的处理话术

四、课程总结及课后作业

课后作业：

- 1、运用转介绍的三种形式，积累 20 位准客户
- 2、为客户设计一份独一无二的理财计划书