

# 产险公司银保联动营销

主讲：金玉成

## 【开发背景】

随着财产保险行业竞争的加剧，传统的营销模式已经难以适应现阶段市场的变化，亟待营销模式创新。结合财产保险行业发展现状，本课程深入探讨如何通过银保项目经营来促进营销模式的转变，通过银保联动来有效提升销售业绩。

## 【授课对象】

## 【课时安排】

## 【授课方式】

专题讲授、案例分析、头脑风暴、小组研讨、工具分享、互动交流、启发教学

## 【课程大纲】

### 一、联动营销的定义

- 1、什么是联动营销
- 2、联动营销 1234

### 二、联动营销的目标

- 1、掌握转介绍与促成的技能
- 2、固化项目运作流程
- 3、提升网点销售业绩

### 三、联动营销推动周期

- 1、联动营销项目周期设定
- 2、联动营销各周期内容安排

### 四、联动营销操作流程及要点

- 1、事前准备
  - A、项目组成立及相关安排
  - B、项目培训及相关安排
  - C、课程设定及相关安排
  - D、项目洽谈及相关安排
  - E、物料准备及相关安排
  - F、网点活动管理及操作要点
  - G、激励方案要点
- 2、事中操作
  - A、项目推进：落实、选择、沟通
  - B、重点突破：绩效面谈四步走
  - C、有效经营：及时、规范、耐心、选择
  - D、两员促进制度工具分享：事中操作行事历、三会流程及课程安排
- 3、常态经营阶段
  - A、三步流程固化
  - B、两步评估提升
  - C、三大目标设定工具分享：四步落实管理动作

## 五、课程总结