

# 互联网时代顾问式精准营销

主讲：金玉成

## 课程背景：

顾问式营销给客户带来最大的好处是帮助客户在收集信息、评估选择和购买决定这三个过程中得到一个顾问，从而做出精确的决策；同时，通过面对面的感情直接接触，给客户带来金钱收益和情感收益。同时也给我们的行销和成交打下坚实的基础。顾问式营销能够最大程度的的激发消费需求，增加产品的销售机会；同时让客户自发产生良好的口碑扩散，产生连锁销售反应。一个满意的客户就是公司最好的流动广告。因此，顾问式销售可以为公司的长期发展提供巨大的助力。将顾问式营销贯穿于产品销售活动的整个过程中，可以使公司与客户之间建立稳定双赢的长期合作关系。

## 课程收益：

- 1、帮助学员转变传统行销滞后的行为模式；
- 2、向帮助客户解决问题为出发点的咨询服务型进行转变；
- 3、从促成单笔交易，转化为促成一系列的交易；
- 4、帮助学员了解顾问营销技术，掌握顾问式营销的关键和方法；
- 5、学会提高销售成功率、提高客户忠诚度、强化信任的方法；
- 6、学习并掌握互联网快速拓客的方法和技巧；
- 7、通过随堂训练，深度强化学员的综合客户开发能力；
- 8、学习并掌握落地实作的渠道行销工具；

## 授课方式：

专题讲授、现场实操、小组研讨、案例分析、工具分享、互动提问、启发教学

**适用范围：**险企一线销售团队员工、管理人员

**课时安排：**2天，6小时/天

## 课程大纲：

### 第一部分 顾问式营销概述（破冰引导）

<b>壹、 顾问式营销定义</b>  1. 顾问式营销背景及概念  2. 你在做什么——价值传递与创造	<b>➤ 学习思路：</b>  本节首先将顾问式营销背景做出简要概述，而后明确顾问式营销与传统销售的区别，在此基础上通过自我定位将顾问式营销的重要性引申而出。最并把顾问式营销的特点与模式做详尽
---	--

<p>3. 专业顾问必须具备的三大特质</p> <p>4. 我是干嘛的——精准自我定位</p> <p>➤ <b>案例：退伍军人求职</b></p> <p><b>式、 顾问式营销解析</b></p> <p>1. 你是如何看待客户的——移动钱袋？</p> <p>2. 客户购买特点解析：冲动还是主动？</p> <p>3. 顾问式营销的四个特点；</p> <p>4. 销售与购买流程对比；</p> <p>5. 三个模式： 看山是山、看山不是山、看山还是山；</p> <p>➤ <b>案例：忙碌的农夫</b></p>	<p>阐述。</p> <p>➤ <b>本节收益：</b></p> <p>1. 学习顾问式营销与传统销售的区 别；</p> <p>2. 了解顾问式营销的重要性；</p> <p>3. 认识客户购买产品的关键；</p> <p>4. 学习三个模式；</p>
<p><b>第二部分 客户开拓与分析（时机掌控）</b></p>	
<p><b>壹、 客户定位与开拓</b></p> <p>1、 定位三个维度：时间、特征、价值</p> <p>2、 七问锁定准客户：</p> <p>1. 我为什么要听你讲？</p> <p>2. 这是什么？</p> <p>3. 与我有什么关系？</p> <p>4. 我为什么要相信你？</p>	<p>➤ <b>学习思路：</b></p> <p>本节主要讲述“客户开拓与分析”方面的知识点。 解析常见的拓客方法，从三维度 和七问引发学员思考，进而学习和掌握如何设定客户强制购买。 做为企业管理者，必须明白一点，即企业出现执行力不力的根本原因在于组织管理方面出现了问题，而非员工单方面原因，所以做为企业管理者，若要提升执行力，必须将组织管理方面存在的问题加以改善。</p> <p>➤ <b>本节收益：</b></p>

<p>5. 到底值不值？</p> <p>6. 我为什么要在你这买？</p> <p>7. 我为什么要现在就买？</p> <p>3、 客户开拓八种方法 缘故、连环、权威、广告、交叉、会议、网络、团体</p> <p>4、快速收集客户信息三个渠道 传统渠道、流动渠道、网络渠道；</p> <p>5、如何设定强制购买魔方 ※给客户一个不得不买的借口；</p> <p>6、购买决策五种角色 发起、影响、决定、购买、使用；</p> <p><b>式、 建立信任与挖掘需求</b></p> <p>1. 客户关系发展的五个阶段：</p> <p>1. 陌生期：资料收集、电话约访</p> <p>2. 建立期：初次面谈、初步了解</p> <p>3. 考察期：方案呈现、挖掘需求</p> <p>4. 成长期：创造价值、建立同理</p> <p>5. 成熟期：购买产品、关系转化</p> <p>2. 快速打造信任核心五种方法；</p> <p>3. 客户沟通与应对策略；</p>	<p>1. 梳理客户开拓的思路与方法；</p> <p>2. 学会快速收集客户信息的方法；</p> <p>3. 学会设定强制购买魔方；</p> <p>4. 学会循序渐进开发客户关系；</p> <p>5. 学会快速与客户建立互信；</p> <p>6. 学会激发客户的双向需求；</p> <p>7. 学会最有效的产品呈现方法；</p> <p>8. 学会如何激发客户内驱力；</p>
---	---

<ol style="list-style-type: none"> <li>4. 客户的两个需求：内在、外在；</li> <li>5. 绘制客户需求树；</li> <li>6. Spin 需求开发；</li> </ol> <p><b>参、 价值创造与呈现</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. FABE 法</li> <li>2. 如何让产品最具竞争力</li> <li>3. 如何介绍产品</li> <li>4. 如何让客户主动深入了解</li> <li>5. 如何迅速消除异议</li> </ol>	
<b>第三部分 互联网拓客经营 (大势所趋)</b>	
<p><b>壹、 互联网营销解析</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>保险营销新趋势</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 数据驱动——精准客户营销</li> <li>2. 极致体验——定点粘性营销</li> <li>3. 融入生活——满足个性需求</li> <li>4. 圈定朋友——综合保险服务</li> </ol> </li> <li>2. <b>互联网保险营销优势</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 场景具现化</li> <li>2. 更详尽的市场反馈</li> <li>3. 透明的渠道、低廉的投入</li> <li>4. 更稳固的客户关系</li> </ol> </li> <li>3. <b>传统营销与互联网营销</b></li> </ol>	<p>➤ <b>学习思路：</b></p> <p>学习营销新趋势，了解互联网保险营销优势，将互联网应用到日常行销中，并将互联网营销与顾问式营销有机结合。学习建立自媒体，并学习落地实操的具体方法。</p> <p>➤ <b>本节收益：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>9. 学习保险营销新趋势；</li> <li>10. 学习互联网保险营销优势；</li> <li>11. 掌握与传统营销的区别；</li> <li>12. 掌握如何运用微信行销；</li> <li>13. 学习如何快速吸粉；</li> <li>14. 学习如何将顾问式营销与互联网拓客有机结合；</li> </ol>

- 
1. PBS (产品) 与 NBS (需求)
  2. 互联网营销核心：建立自媒、吸引粉丝、客户沉淀；传统营销核心：专业化销售流程解析；
  3. 营销方式对比：落地与吸粉；
  4. 客户经营新老对比；

## 式、 玩转自媒体，轻松展业行

### 视频分享：E 专访

1. 微信与行销
  1. 打造个人影响圈
  2. 拜访客户的工具
  3. 开拓客户的利器；
  4. 一天十访日常基本功；
  5. 快速拓客，轻松回来
  6. 专业最好的呈现平台
2. 玩转微信的八个优势
  1. 自媒体
  2. 会议室
  3. 培训室
  4. 信息集散地

<ul style="list-style-type: none"> <li>5. 自留地</li> <li>6. 信任催生器</li> <li>7. 免费养鱼池</li> <li>8. 扩散影响力</li> </ul> <p>3. 微生态营销的四个原则</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. 实现 O2O 助力推广</li> <li>2. 玩转鱼塘法则；</li> <li>3. 场景行销省时省力；</li> <li>4. 利用价值免费原则；</li> </ul> <p>4、 如何快速吸粉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. 你的爱好很重要</li> <li>2. 无为而为，行销只是附属</li> <li>3. 成为不可或缺的人</li> <li>4 线上牵手，线下互动；</li> </ul> <p><b>参、 互联网营销与顾问式营销</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. 核心解析：创造是精髓</li> <li>2. 联合解析：起飞与落地</li> <li>3. 趋势解析：营销 4.0</li> <li>4. 前景解析：竞争力分解</li> </ul>	
<b>第四部分 拓客行动力训练 (实效落地)</b>	
<p><b>卷、 客户控制力训练</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 无懈可击的赢销心态</li> </ul>	<p>➤ <b>学习思路：</b></p> <p>本节对客户控制、产品呈现、谈判控制三个方面进行训练，帮助学员</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 案例：一个平凡的姑娘</li> <li>➤ 客户面谈训练</li> <li>➤ 如何迅速占据主导（像主人一样）</li> <li>➤ 需求分析训练（附带衍生需求）</li> </ul> <p><b>式、 产品呈现力训练</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 产品介绍训练</li> <li>➤ 如何让利益更有说服力</li> <li>➤ 案例：价格翻了 700 倍的杯子</li> <li>➤ 客户追踪训练</li> </ul> <p><b>参、 谈判控制力训练</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 异议处理训练</li> <li>➤ 购买寻求切入训练</li> <li>➤ 协商成交训练</li> </ul> <p><b>四、 差异化服务与口碑效应</b></p>	<p>迅速将学习的知识转化为实际的能力，提高个人的业绩和综合专业素养</p> <hr/> <p>➤ <b>本节收益：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>15. 学习建立充满正能量的心态；</li> <li>16. 学习像主人一样占据主动；</li> <li>17. 掌握客户面谈实战技巧；</li> <li>18. 掌握如何提高产品说服力；</li> <li>19. 学习如何追踪客户；</li> <li>20. 学习异议处理的关键；</li> <li>21. 学习无缝切入购买需求</li> <li>22. 学会运用差异化服务；</li> <li>23. 掌握充分利用口碑效应的方法；</li> </ol>
<p><b>第五部分 渠道行销之七种武器（工具分享）</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 渠道拓客之快速圈客</li> <li>➤ 渠道拓客之吸引力圈</li> <li>➤ 渠道拓客之娱乐圈</li> <li>➤ 渠道拓客之品质圈</li> <li>➤ 个人微信公众号引流</li> <li>➤ 公众号微信标题引流</li> <li>➤ 微信蝴蝶效应快速增粉</li> </ul>	<p>➤ <b>学习思路：</b></p> <p>老师给学员分享七种工具，教会学员使用方法及注意事项。</p> <p>➤ <b>本节收益：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>24. 掌握渠道快速拓客的四种方法；</li> <li>25. 掌握微信拓客的三种方法；</li> </ol>

---