

期交实战营销技能训练

主讲：金玉成

课程收益：

- 1、正确理解保险与人生的关系，强化幸福感与满足感；
- 2、掌握识别客户的有效方法以及构建客户网络的技巧；
- 3、学习并掌握价值呈现、产品呈现的方法和关键技巧；
- 4、学习并掌握异议产生的原因及消除异议的有效方法；
- 5、通过现场演练，促进学员能力提升固化，实用性强；

课程对象：险企销售序列员工及相关管理人员

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

课时安排：2天，6小时/天

课程大纲：

第一讲、漫漫人生保险相伴

- 1、人生面临的五大风险；
- 2、保险=保障+收益；
- 3、人生的五个阶段与七张保单；
- 4、幸福生活之1234
- 5、资产保全与财富传承

第二讲、保险营销实战技巧

一、以销售为导向

- 1、如何寻找并发现有价值的客户：
- 2、如何吸引并拥有有价值的客户：
 - A、客户的个人需求与家庭需求分析
 - B、客户的利益需求与情感需求分析
- 3、如何持续开发有价值的客户
- 4、传统营销 VS 互联网营销

二、保险营销成功关键

- 1、客户经理现状：

开口不难说啥难、说明不难呈现难、促成不难签单难
- 2、客户经理问题所在：
 - A、对客户的需求了解不足
 - B、缺乏相关的工具与方法
 - C、耐压值较低心态波动大
- 3、理财客户分类与顾问式营销
 - A、根据根据理财习惯特征分类
 - B、按照性格分类
 - C、按照年龄层次分类
- 4、保险规划与人生价值：
 - A、家庭财务健康状况检查
 - B、风险管理分析
 - C、子女教育规划

D、退休养老规划

E、保值投资规划

三、望闻问切——掌握期交营销关键

1、识别技巧

2、创需技巧

3、提问技巧

4、规划技巧

第三讲、期交销售实战技巧

一、面谈技巧篇

1、起点决定终点——开场为什么很容易失败

2、让客户一下子记住你——自我介绍的技巧

3、让客户迅速喜欢你——寒暄与赞美的技巧

4、降低客户的防卫心理——道明本意的技巧

二、内在需求篇

1、让客户讲出心里话——提问的技巧

2、引导客户的表达欲望——倾听技巧

3、客户的行为会说话——观察的技巧

4、激发客户的内在需求——SPIN 模型

现场训练：话术五精模板设计与演练

三、价值呈现篇

1、客户的购买满意度分析

2、客户的需求点组合分析

3、价值呈现与核心利益点

现场演练：30岁夫妇，3周岁孩子的保险方案价值呈现

四、成交心理篇

1、客户的基本成交心理分析

2、基于客户心理的九大成交技巧

3、异议是如何产生的

4、处理异议的最优方法

五、产品呈现与促成篇

1、帮助客户判断市场

A、现状分析：金融需求、家庭情况、人生规划

B、建立客户对市场和产品的信心

C、熟悉产品的三个层次：演绎卖点、精准定位、逆向思维

2、产品剖析与产品组合

A、学习让客户真正认同你

B、产品销售的观念和问题

C、透过资产配置介绍产品

D、产品销售中的构图技巧

3、产品卖点与产品收益

A、目标市场分析与筛选

B、提升理财规划方案的质量

C、案例呈现阐明规划的步骤

D、阶段性需求及匹配保险规划

现场演练：产品呈现

4、促成销售

A、识别客户的购买信号

B、促成销售的常用方法

C、促成销售的话术设计

研讨发布：五给促成话术

第四讲、课程回顾与互动交流