

银保营销实战能力提升训练

主讲：金玉成

课程时间：2天，6小时/天

课程背景：

银保业务一直是险企规模保费的重要来源之一，其重要性不言而喻。尤其在经济大萧条、竞争日趋白热化的当下，更是显得尤为重要，在专业化销售流程当中，客户开拓是极为重要的一个环节。银保渠道如何开发出有效客户，如何通过专业技能的提升来开拓更大的客户群体，实现从渠道到个寿的转变，银保客户经理的专业能力的高低是决定这一切的关键！

课程收益：

- 1、掌握详细的客户分析技巧，提高客情管理能力；
- 2、学习细化客户分类标准，进行差异化开拓与管理；
- 3、掌握信息搜集、客户定位的流程和方法；
- 4、掌握需求分析、购买切入的流程和方法；
- 5、帮助银行建立客户营销分析系统，掌握维护客情的技巧；
- 6、掌握高效的产品呈现的流程和方法；

授课方式：

专题讲授、情景演练、案例分析、分组研讨、互动提问、工具分享、启发教学

适用范围：

险企银保客户经理及管理人员

课程大纲：

一、明心——知彼胜于知己

- 1、目标在哪里
- 2、对客户认知的误区
- 3、购买需求三个维度
- 4、了解不同的需求
- 5、客户购买特点分析
- 6、火眼金睛——快速判断购买阶段

二、入微——成交源自准备

- 1、快速搜集信息四步走
- 2、如何设定强制购买魔方
- 3、定位决策人——五种角色、六类人
- 4、制定销售思维导式

三、定位——营销方式选择

- 1、根据心理确定方式
依赖型、主动型、分裂型、回避型、偏执型、
骄傲型、攻击型、刁酸型、暴躁型
- 2、如何正确面对客户；
- 3、AIDCA法则：注意—兴趣—欲望—信任—行动；

四、换位——学习客户思考

- 1、不同人群的消费心理：各个年龄段的心理突破点；
- 2、不可不知的客户心理：客户的七个“好”习惯；

3、客户选择的心理阶段：八个环节解密购买本质；

4、如何挖掘真正的需求：5+1 赢得专属客户；

5、问答方式与心理操控：

闲聊式、征求式、引导式、封闭式、借口式

五、激发——推动客户选择

1、成功营销的前提

2、十个选择关键词

3、成交的心理：

进入对方的世界(描绘客户的内心)、把客户带到世界的边缘(引导客户)；

将客户带入到你的世界(实现营销)；

4、激发客户的好奇心

六、催眠——把握成交心理

1、客户成交六个心理：自信、专一、果断、主见、敏感、想象；

2、心理营销案例：从水果摊看客户成交心理；

七、利导——高效价值呈现

1、FABE 法

2、让产品介绍更有吸引力

3、让产片变得更有竞争力

4、让客户主动了解产品的方法

5、如何迅速排除异议

八、课程回顾与互动交流