
浓缩的都是精华

---“三高”精品小沙龙实操计划®

主讲：徐舟

➤ 课程背景

VUCA 时代，我们的世界面临前所未有的易变性、不确定性、复杂性和模糊性，因此商业社会生存法则也不断更新并面临各种冲击。如今，为成长初期的组织设计立足长远的战略构架，往往经不起突发事件的实际考量；而那些以商业和社会环境稳定为前提假设的战略管理工具，经常失去了往常的有效性。因此，在商业管理层面，我们应当承认 VUCA 的客观存在，重新调整战略和战术在商业管理中的功能和权重，设计更灵活、更开放、更动态、更符合实际的商业方案。我们相信，面对 VUCA，商业应当先在战术层面“走着瞧”，才能在适当的时机实现战略层面“说了算”。

VUCA 时代改变了我们惯用的商业逻辑，因此我们的思维方式也应当向更灵活、更开放、更包容的方向发生；相应地，我们的行动模式也应更推崇以试探、调整和反复为特点的微螺旋式成长路径。

而这种“走着瞧”比“说了算”更重要的观点。

而目前市场上各家保险公司大型产说会开不起，放权给外勤队伍自己搞小型产说会，发现效果不佳，90%的保险公司举办的各大小产说会都陷入了“钱花了，人不来；人来了；单不出，单出了，额不大”的三大恶性循环中，这个循环就像一个死结，越打越紧。

本课程结合当下 VUCA 的最新时代的营销思维，以“创新”为指导思想，帮助伙伴利用“三微”（微投入、微操作、微人数），配合互联网线上技术+线下营销技巧，以及完整“九连环”精品小沙龙策划系统，课堂实操+演练，共同打造“三高”（高邀约、高频次、高产能）的精品小沙龙，助力金融保险团队会议营销业绩倍增。

➤ 课程收益

- 1、思维转型：打破固有营销思维，认识 VUCA 新时代的会议营销新姿势
- 2、系统布局：建立团队可复制的“九连环”系统的沙龙操作体系
- 3、能力提升：课堂理论+“手把手”引导实操的方式，帮助学员现场提升沙龙策划实操技能
- 4、经营思维：培养客户的经营管理思维，沙龙活动的经营与营销思维
- 5、分工明确：帮助学员建立项目小组，分工实操，夯实岗位技能，制作岗位工作流程图
- 6、团队合作：解读沙龙式营销核能，培养团队合作意识，锻炼各功能组合作营销能力

➤ 课程时长

3天2晚

➤ 授课对象

一年以上金融保险主管、经理、总监级别，各银行理财经理、客户经理、销售企划部负责人

➤ 授课方式

实战讲授+案例研讨+情景互动+计划制定+行动学习

训后附赠 1 套操作手册 《精品小沙龙操作工具手册》

➤ 课程模型



翻转课堂 系统策划 工具交付 当场输出

➤ 课程大纲

开场破冰：转变思维，墨守成规只会被时代淘汰！

第一篇：理念·法 ---追本溯源挖痛点

导论：大锅饭和私房菜的区别……

一、VUCA 时代下的会销沙龙的三大难

- 1、钱花了、人不来
- 2、人来了、单不出
- 3、单出了、额不大

小组研讨：目前我们各机构的产说会是如何操作的？遇到那些困难？

二、金融沙龙“会而无产”的六大原因

- 1、人多而杂、不够精准
- 2、形式单一、参会疲劳
- 3、流程老旧、形同鸡肋
- 4、内容涣散、隔靴搔痒
- 5、主讲业余、回天乏力
- 6、氛围不够、枯燥乏味

三、VUCA 时代的营销新姿势

- 1、VUCA 时代的解释
- 2、营销的成功在于不断的创新
- 3、创新的本质在于客户的体验

视频案例（用户体验）：我只是买手机

四、正确认识“三高”精品小沙龙----会议营销的前世今生

- 1、小沙龙的四大特点
- 2、小沙龙的四大目的
- 3、“九连环”流程打造“三高”精品小沙龙系统

第二篇：实操·道 ---建立系统易复制

一、精品小沙龙会前筹备---定主题

- 1、沙龙主题的三大方向：新、关、痛
- 2、给精品小沙龙起一个引人关注的活动名称：
 - 1) 博眼球法
 - 2) 蹭热度法
 - 3) 实用法
 - 4) 比喻法
- 3、精品小沙龙的五大主题形式
- 4、精细化沙龙营销的人员分工（举“三人行”微操作案例）

二、精品小沙龙会前筹备---勤造势

- 1、线上宣传四大法
- 2、线下宣传七大法

互联网线上邀请函制作：H5邀请函制作教学

三、精品小沙龙会前筹备---巧邀客

- 1、沙龙客户邀约的四步曲
- 2、客户筛选四要素

客户经营管理筛选工具：客户精细化档案管理三表

- 3、线上邀约客户的形式
- 4、线下邀约客户----电话邀约四原则
- 5、线下邀约客户----陌生拜访“六步曲”
- 6、与客户高效沟通的工具----分析客户个性与沟通方式

客户邀约分析工具：应邀客户反馈卡、沙龙候选客户资料表

7、客户持续服务跟踪图

四、精品小沙龙会前筹备---精布置

1、精品小沙龙五种布场形式

世界咖啡：精品小沙龙会前策划实操

五、精品小沙龙会中操作---妙营销

-
- 1、推销与营销的区别
 - 2、魅力礼仪----形象代言人
 - 3、灯光摄影---会场氛围的助攻与见证
 - 4、音效财务----氛围营造的精灵与促单神手
 - 5、主持主讲----会场的灵魂人物

主持主讲实操训练：五型台风训练、ppt 课件制作、开场结尾与案例设计训练

实操训练：精品小沙龙流程图绘制

第三篇：演练·术 ---巧练流程出效果

一、精品小沙龙会中操作---促成交

- 1、有效促成的九大行为举止
- 2、客户产生异议的四大类型

实操训练：客户四大异议场景促成话术演练

3、分析不同收入各阶层客户的保险需求
二、精品小沙龙会后追踪---快回访+加服务

- 1、会后服务注意事项

实操训练：精品小沙龙流程图完整绘制

三、精品小沙龙现场大 pk 启动会

追踪工具：训后承诺表、训后追踪表（内勤）

训后附赠：“三高”精品小沙龙的工具操作手册（电子版目录）

会前

- 1、流程表模板
- 2、物料清单表
- 3、客户档案表（3 张）
- 4、沙龙反馈表
- 5、应邀客户表
- 6、沙龙流程 ppt 模板（电子）

会中

- 1、主持稿模板
- 2、理财产说会参考 ppt 模板
- 3、女性沙龙参考 ppt 模板
- 4、养老沙龙参考 ppt 模板
- 5、健康沙龙参考 ppt 模板
- 6、会议音乐
- 7、电话邀约话术

8、微信邀约话术

9、短信邀约话术

10、常见异议处理

11、人生保险个阶段需求分析

12、客户个性分析

会后

1、训后承诺表

2、训后追踪表 (内勤)

3、沙龙策划总表