

《团体保险营销实务培训》

主讲：李瑞倩

【课程背景】

团体保险实务培训是在我国保险市场快速发展的背景下应运而生的一项重要培训。随着社会经济的不断进步，企业和组织的风险管理意识逐渐增强，团体保险作为一种有效的风险管理工具，需求不断上升。团体保险实务培训旨在提升保险从业人员的专业素养和业务能力，使其能够更好地为企业和组织提供团体保险服务。通过培训，学员可以全面掌握团体保险的基本知识、销售技巧、产品知识、核保理赔、风险管理、法律法规与监管以及市场分析与发展趋势。这样，不仅有助于提高保险行业的整体服务水平，还能满足市场和客户对团体保险的需求，促进保险业的持续健康发展。

【课程收益】

- 了解团险的基本概念
- 意识到团险业务的重要性
- 掌握团险业务的基本流程
- 掌握团险业务的营销技巧

【课程特色】 讲师讲授+案例分析+场景分析+小组讨论

【课程对象】 团险客户经理

【课程时间】 0.5天（6小时/天）

【课程大纲】

一、团体保险市场分析与发展趋势

1. 团体保险市场概况与竞争格局

- 全球团体保险市场概况
- 中国团体保险市场概况
- 团体保险市场竞争格局

2. 团体保险市场发展机遇与挑战

- 团险市场发展机遇
- 团险市场发展挑战

3. 团体保险市场未来发展趋势与预测

二、团体保险的基本概念

1. 团体保险的定义与特点

- 团体保险的起源
- 团体保险的概念
- 团体保险的特点

2. 团体保险的分类与功能

- 团体保险的分类
- 根据保险责任分类
- 根据保险期限分类
- 根据保险对象分类
- 根据投保方式分类

3. 团体保险的功能

- 分摊企业风险
- 方便企业管理
- 提升福利水平
- 节约资金成本

4. 团体保险的运作模式与流程

- 团险渠道在公司的内部定位
- 团险业务开拓模式
- 直销模式
- 代理模式

专业代理

兼业代理

- 线上模式
- 线下模式

三、团体保险的销售与服务

1. 团体保险销售策略与技巧

- “六部曲”专业化销售流程
- FABE 销售法则

2. 团体保险客户服务流程与要求

- 客户咨询
- 需求分析
- 方案设计
- 报价与合同
- 保险生效
- 客户服务
- 续保与调整
- 理赔处理
- 投诉处理
- 售后服务

3.团体保险客户关系维护

- 战略维护
- 专业维护
- 服务维护
- 利益维护
- 情感维护