

顾问式银行保险营销技巧培训课纲

课程背景

在当今经济形势之下，银行竞争主体越来越多，竞争形势越来越严峻，客户面临的的选择面越来越广。如何在市场上脱颖而出？如何黏住老客户，吸引新客户？都是我们当下面临的问题。本课程的设计旨在帮助理财精英提升综合营销能力，走专业致胜道路，真正做到精准开发客户，快速掌握客户的理财需求，把客户需求转化为营销成果，从而达成快速成交的目的。

授课形式

实战讲授+演练+案例分析+小组研讨、发表

课程收益

1. 掌握专业的顾问式期交银行保险产品销售技能
2. 精准定位，快速找到目标客户
3. 掌握探寻客户需求，并予以解决的基本技能

4 . 掌握产品说明的技巧

5 . 提升成交意识与成交技巧

一、引言

1、顾问式银保营销能给我们带来什么；

2、顾问式销售常遇到的问题

1) 交易型与顾问型的区别；

2) 什么是满足客户需求的销售模式。

3、取得客户信任的特质

二、客户沟通开场

1、开场：三部曲

1) 暖场-铺垫、介绍；

2) 议程-对焦

3) 说明面谈价值并征询客户是否接受

2、克服客户的不关心

1) 客户不关心的原因

2) 如何让客户关心-利用图表或数据唤醒

3) 设计备用议题

三、倾听：KYC

1、KYC 过程中遇到的问题

2、KYC 三部曲：

1) KYC 三部曲之：建立话题与问题设定

- 2) KYC 三部曲之：协助客户发言（开放、半开放及封闭式询问）
- 3) KYC 三部曲之：完整需求的三要素；
 - a) 清楚：需求背后的需求
 - b) 完整：需求排序
 - c) 有共识：支出与收益的认同

四、有效发掘需求

- 1、什么是需求？
- 2、以客户需求为导向发展的三个阶段
- 3、结论：专业的保险销售人员可以影响对方需求
- 4、顾问式保险销售的核心——SPIN 提问技巧
 - 1) 背景性问题
 - 2) 探究性问题
 - 3) 暗示性问题
 - 4) 解决性问题
- 5、演练：如何挖掘客户的养老需求

五、建议与疑虑处理

- 1、建议的关键点：合理化、顺序化、可行性、决定权；
- 2、建议三部曲：

- 1) 认知阶段：给方案
 - 2) 分析阶段：方案分析及 FABE
解说产品及促成
 - a) FABE 解说
 - b) 举例：运用 FABE
 - c) 分组研讨、发表：
 - d) 促成的时机
 - e) 促成的方法
 - f) 组内分享：我成功的一次促成
 - 3) 决定阶段：富兰克林成交法及异议处理
- 3、疑虑处理要点及应对策略：
- 1) 如何处理怀疑；
 - 2) 如何处理误解；
 - 3) 如何处理缺点；
- 4、疑虑处理技巧总结与要点分析

六、达成协议

- 1、达成协议要点分析
- 2、达成协议 4 步曲：
 - 1) 简要重提先前接受的利益；

- 2) 建议你客户的下一步骤；
- 3) 确认客户是否接受
- 4) 如果客户拖延或者说不如何处理；