

## 《健康保险销售技巧》



### □【授课方式】

□理论讲授+案例分析

□小组讨论+经验分享□

实战演练+情景对话



### 课程大纲：

#### 第一部分 夯实基础

##### 一、打造极致的自己

1. 我们的竞争优势

2. 做天使不做乞丐

##### 二、保险销售基本功

1. 说、问、听、引、心、赞

2. 销售异议处理

表示理解

澄清确认

解释说明

3. 3套工具

惯性原理

假定成交

二选一

#### 第二部分 切入健康险销售逻辑

##### 一、引导切入健康险

1. 人车价值比

2. 引导意外险

3. 引导健康险

4. 四大引导话术

5. 逻辑训练

##### 二、销售逻辑

1. 9条销售逻辑

2. 销售流程

五指销售法

一份保障 三个账户

T字表格

人生财富图

#### 第三部分：健康险销售技巧

##### 一、财务支持对重大疾病治疗的重要性

1、由健康管理引出重大疾病治愈率高

2、不同癌症患者不同遭遇引出五年存活率

3、回归健康管理图，强调财务支持重要性

4、用草帽图讲解重大疾病带来的损失

5、引出客户保障缺口

##### 二、健康险保额从百万起步

1、为什么要买健康险

2、为什么要百万起步

3、用未来的阳光看今天的保额

##### 三、少儿重大疾病保险销售逻辑

1、少儿更要购买重疾险的原因

2、少儿重疾险沟通五步

3、提供解决方案

##### 四、成人重疾险销售逻辑

1、成人重疾的特点：三高一低

2、成人重疾的发病原因

3、成人患重疾产生的费用

4、成人重疾治疗费用的来源

5、给出解决方案

##### 五、健康险观念、销售金句及异议处理

1、关于重疾险的四个观念

2、销售金句

3、异议处理

#### 第四部分：训练铸造结果

##### 一、FABE（模压训练）

1、巧妙引导、激发需求

2、突出核心、展示亮点

3、强调利益、因客而异

4、罗列证据、反复证明

5、专业易懂、贴近生活

##### 二、SPIN销售法

1、需求访谈的逻辑结构和诊断工具

2、背景问题

3、难点问题

4、暗示问题

5、效益问题

##### 三、话术研讨训练

