

《期交保险产品销售技巧》



□【培训对象】

- 保险产品销售人员、银行保险柜台人员
- 银行理财产品销售人员、其他期交产品销售人员



□【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 长期期交保险的意义与功用

一、长期期交保险对客户意义

1. 保险的意义与功用
2. 期交保险的分散风险及时间价值意义

二、保险销售的困惑

1. 销售中需要解决的实际问题
2. 我们的产品能够给客户带来什么

第二部分 销售自己，与客户建立信任关系

一、给客户留下良好的第一印象

1. 注重仪容仪表
2. 保持真诚自信的微笑
3. 倾听客户内心的声音
4. 懂得运用语言的艺术
5. 告别时留给客户的最后印象一定要正面

二、以真诚和热情的服务打动客户:没有信任就没有交易

三、先跟后带，与客户建立亲和关系

1. “先跟后带”的沟通技巧
2. “先跟后带”的沟通策略实际上是一种“呼应”与“引导”的过程

四、诚信营销：诚信比技巧更重要

五、成功营销的秘诀：建立超级自信

1. 三个问题
2. 运用潜意识，进行积极的自我暗示
3. 自信来自于对自己、客户和竞争对手的了解
4. 拜访客户前做好充分的准备工作

六、口碑营销：构建和经营自己的品牌效应

第三部分：客户开发

一、缘故客户开发

1. 缘故市场开发的心理障碍
2. 250 法则
3. 幸福 100 检测

二、陌生市场开发

1. 陌生市场开发的途径
2. 经营陌生市场的不二法则

三、转介绍市场

1. 转介绍市场对长期期交产品经营的意义
2. 成交及未成交客户要求转介绍的话术

第四部分：客户接触

一、电话约访

1. 是电话约访而不是电话销售
2. 三种不同情况的电话约访话术

二、接近客户

1. 寒暄
2. 切入长期保险话题
3. 3F 沟通法
4. FABE 销售法
5. 引导式提问的两大问题
6. 苏格拉底引导法

三、家庭财务分析

1. 长期期交产品销售为什么一定要进行家庭财务分析
2. 家庭生命周期表
3. 家庭财务分析表讲解（手中无表，心中有表）
4. 家庭财务规划：（意外、重大疾病、教育、养老）

四、异议处理

1. 客户异议产生的原因
2. 客户异议的三种类型
3. 客户异议处理的流程
4. 话术演练

五、促成

1. 成交的关键是敢于要求
2. 成交与不成交的原因
3. 客户买的是什么
4. 帮助客户做出购买决定
5. 促成的常用方法

第五部分：售后服务

一、周到服务完成客户心愿

二、这次销售活动的结束下次销售活动的开始

第六部分：课程总结

