

抓住黄金期 步入快车道

保险行业顾问式销售

主讲老师：丁云峰

【课程背景】

2022年保险行业整体步入黄金期，市场经济形式的变化、保险意识的增加让越来越多的精英人才涌入到保险行业中来。那么作为保险行业的从业者如何抓住市场红利、甄别优质客户用科学的销售策略快速扩大自己的客户群体，步入事业发展的快车道？正是放在每一位保险从业者面前的问题，也是本课程的研究内容所在。本课程不同于传统销售课程理论与实践脱节的情况，通过经典销售情境的还原、培训场域的营造、典型问题的解析、立竿见影的教练和销售工具的实践帮助学员从理性到感性全方位的体会科学的顾问式销售方式如何有效的实现销售全流程的顺利实现。让学员能够掌握一套拿来就用、简单可复制的销售方法，帮助学员快速提升销售能力。

【课程收益】

- 系统掌握销售过程中常用的工具；
- 能够独立完成从客户筛选、开发到售后服务的全过程；
- 全方位提升销售团队的整体水平与实战能力；
- 在短时间内快速形成独有的销售业务沟通流程和跟踪系统；
- 有效缩短员工成长周期，快速复制销售精英提升效益。

【课程特色】

- 为学员创造一个具有丰富正能量的道场。
- 运用最前沿的经典教练体验，使学生当场认知、当场掌握、当场提升、当场突破，当场改变行为，达到立竿见影的效果。
- 利用交互式打造模式，使个人学习、团队交互和内容学习互动升华，使整个课程“活起来”，创造最佳学习成长氛围。
- 运用多维学习模式（音效学习法、肢体学习法、头脑激荡法及融合学习法）来提升学员的自我认知并协助其突破。

【课程对象】

保险行业一线销售人员、销售团队管理人员、团队长、拟晋升业务骨干、储备干部

【课程时间】

1-2天（6小时/天）

【课程大纲】

一、如何理解保险销售的真谛？

- 1、为谁而战、为何而战？
- 2、销售的两种类型
- 3、面对面销售的四种模式
- 4、面对面销售的三大战场
- 5、客户心中永恒不变的六大问题

二、如何提升与客户沟通的效果？

1、说服客户的三要素

- 什么人？（人格魅力）
- 说什么？（内容）
- 怎么说？（表达方式）

2、向客户问话的四种模式

- 开放式（通常作为见面时的开场用语）
- 约束式（不能用太多，在收尾时通用）
- 选择式（非常有效的一种方式）
- 反问式（用问题来回答问题，推进问题，快速推进）

3、向客户问话六种作用

- 问开始
- 问兴趣
- 问需求
- 问痛苦
- 问快乐
- 问成交

4、与客户顺利开启交谈的八个“请教”策略

- 注意表情和肢体动作；
- 注意语气语调；
- 问“是”的问题；
- 从小事开始；
- 事先想好答案；
- 问二选一的问题；
- 事先想好答案；
- 能用问句则尽量少说。

5、与客户沟通过程中的三个技巧

- 聆听技巧
- 赞美技巧

- 肯定认同技巧

实战演练：客户沟通现场模拟

三、如何运用顾问式销售高效成交客户？

1、准备（身体、精神、专业、顾客）

2、良好的心态

3、如何开发客户

- 准客户的必要条件：有需求、有购买力、有决策权；
- 谁是我的客户？
- 他们会在哪里出现？
- 我们客户什么时候会买？
- 为什么我的客户不买？
- 谁是我的竞争对手？
- 谁在抢我的客户？
- 不良客户的七种特质
- 黄金客户的七种特质

4、如何建立信赖感

- 形象、礼仪建立信赖感；
- 提问建立信赖感；
- 工具建立信赖感；
- 聆听建立信赖感；
- 使用顾客见证、权威见证（名人、媒体）；

5、了解客户需求

6、塑造产品价值

- 配合对方的需求价值观；
- 开始时介绍最重要最大的好处；
- 自己的三大优势与对手三大弱点比较；

7、解除顾客反对意见

- 解除反对意见四种策略
- 解除反对意见两大忌
- 六大抗拒原理

8、促成

- 成交前的两个准备
- 成交中的三种方法
- 成交后的两个策略

9、转介绍

10、客户服务

- 让顾客感动的三种服务
- 顾客服务的三种层次

实战演练：顾问式销售流程模拟