

百万大单 轻松搞定

NLP 年金险大单赢销实战训练营

主讲：朱天佑教授

一、课程背景

年金险历来皆为保险公司“兵家必争”之险种。年金险既是业务伙伴大单及高收入的主要来源，亦是保险公司创造规模保费及重要时点辉煌业绩的“功勋”险种，同时还是客户喜爱的大单产品。

在疫情阴霾中艰难前行的保险业，如何扭转疫情冲击带来的不利业务局面？如何推动销售伙伴及合作渠道提升业务平台？如何运用年金险成功实现阶段业务目标？成为很多营销单位迫在眉睫需解决的问题。

融合多年年金险训练经验，汇聚大咖年金险营销精髓，集 NLP 销售心理学之大成，由一流年金险营销导师朱天佑老师倾情领衔，独家推出《NLP 年金险大单赢销实战训练营》，助力保险机构打赢年金险赢销之战。

二、课程目标

- 1、观念重塑：直面、剖析年金险销售误区，重塑年金险正确销售观念，建立谈大客户、签大单的信心和勇气；
- 2、模式重构：摒弃产品导向，以客户需求、风险管理为导向，建立场景化营销模式，塑造理财顾问专业形象，需求为基，攻心为上，成交为本；
- 3、工具升级：以客户需求为原点，以产品原型为引导点，配套 9 大工具，武装销售人员，降低销售难度，轻松成交客户；
- 4、技术升级：直面高客搞不定、大单做不了的窘境。梳理年金险、大单及高客内在逻辑，运用财商、法商、心理学、行为学及营销学等专业技术和 9 大营销工具，从需求、信任及价值创造等维度强化训练高客营销实战技术。
- 5、赢销升维：完成理念、模式、技术及实战“四维”升级，系统运用“四商一术一性”，把握人性、财富、场景及系统关键维度，实现赢销升维和成功赢销。

三、课程特色

【专业】顾问式，融入销售心理学及行为学，销售于无形

【实战】20 年、数百场、全行业市场一线营销检验（人保、中国人寿、平安等）

【落地】多种方法、N 种工具、重训练实操，易于落地

四、参训人员

营销精英；个险、银保各级营销人员；银行理财经理、客户经理；希望提升年金险销售业绩的人员

五、课程时间

2 天（12 小时）

三、课程内容：

第一讲：观念重塑-正确的年金险营销观念是什么？

- 1、年金险，想说爱你不容易
 - (1) 这些年，我与年金险的“爱恨情仇”
 - (2) 年金险“误入歧途”的销售现状
 - (3) 年金险销售“灵魂拷问”
- 2、年金险销售 5 大误区

- (1) 误区 1：认为客户有钱，就一定会买年金险
- (2) 误区 2：认为客户已经购买过大额保单了，不会再买年金险了
- (3) 误区 3：客户从来没买过大额保单，一定是准客户
- (4) 误区 4：卖年金险，和客户谈收益、比收益
- (5) 误区 5：卖年金险，认为容易“刮干”客户的钱，把客户“做死”了

3、客户为什么要买年金险

- (1) 年金险购买的本质
- (2) 客户为什么要买？
- (3) 客户关心的本质是什么？

4、正确认知年金险

- (1) 什么是真正意义的年金险
- (2) 年金险存在的意义
- (3) 年金险的发展历程
- (4) 年金险的优、劣势
- (5) 卖年金险的“正确姿势”

【案例】A 团队眼中的年金险

第二讲：模式重构-什么是营销年金险的成功模式？

1、用卖大单的思维和模式卖年金险

- (1) 曾经卖年金险的姿势
- (2) 年金险销售的正确打开方式
- (3) 读懂及走进高客
- (4) “全生命周期”营销法

2、年金险产品组合“铁三角”形态列举

- (1) “万能型”年金险
- (2) “理财型”年金险
- (3) “医疗型”年金险

3、年金险常规功用剖析

- (1) 养老规划功能
- (2) 子女规划功能（教育/婚嫁/创业）
- (3) 大病规划功能
- (4) 现金流规划功能

案例分析

4、年金险“俘虏高客”价值深度剖析

- (1) 婚变与家企隔离
- (2) 传承与税务规划
- (3) 财富管理与保全

【案例】百万大单是这样诞生的

第三讲：工具升级-如何运用营销年金险的九大工具？

1、9 大工具助力年金险赢销

- (1) “生命周期”精准营销工具
- (2) 场景化营销 5W 理论工具
- (3) 9K 客户画像
- (4) “九型人格”客户类型分析工具
- (5) VAKAD 沟通模式

- (6) CQ 教练问话
- (7) 平衡轮圈财富规划法
- (8) 金字塔分析工具
- (9) HL 催眠销售技术

2、九大工具解析

使用要点/使用场景/注意事项/系统运用

【工具】九大年金险营销工具

【案例】王昊是如何运用营销工具大卖年金险，十余年保持销冠的？

第四讲：技术升级-如何专业化销售年金险大单？

1、关系梳理

- (1) 年金险与大额保单
- (2) 大额保单与高客
- (3) 高客的销售逻辑

2、高客解析

- (1) 究竟什么样的客户才是我们需要的高客
- (2) 对高客的执念，影响了成交节奏和结果
- (3) 思考：为什么别人可以成交大额保单，而我却屡屡擦肩而过？
- (4) 高客需求理解的 4 大误区

有钱/没钱/已买/没买/

- (5) 高客的资产配置

721 原则/鸡蛋到底能不能放在一个篮子里/资产配置里缺保险吗

- (6) 拥有海外资产的客户如何切入和营销

海外税收居民/拥有海外房产、保险的/孩子在国外/人在国外、企业在国内的

- (7) 企业主客户的洽谈误区

3、高客营销实战

- (1) 9 大赢销工具系统化运用

A、运用场景解析

B、运用要点解析

C、运用举例

- (2) 认真规划面谈准备

A、完善客户基本资料（运用“9K 客户画像”）

B、市场行情分析

C、了解客户的理解程度

D、设计客户面谈环节

E、预演客户拒绝问题及应对办法

F、课堂练习 1：设计客户面谈思路、切入点

G、课堂练习 2：设计客户异议处理解决方案

- (3) 4 大面谈邀约技巧

A、需求式面谈邀约法

B、吸引式面谈邀约法

C、肯定式面谈邀约法

D、诱导式面谈邀约法

- (4) 大额保单方案设计

A、方案设计的原则

- B、方案设计的 6 大要素
- C、方案设计的 VAKAD 原则
- D、6 大场景方案设计要点：
养老规划/子女规划/婚姻规划/财富管理/传承规划/资产保全
- E、课堂练习：根据案例设计一份大额保单方案

(5) 高客营销及经营实务

- A、高客 6 大轮廓解析
- B、6 大高客获客方式
- C、3 大高客成交逻辑
- D、高客的 6 大风险认知
- E、高客读心术
高客心态分析/高客最大的愿望/高客最大的担忧
- F、高客面谈逻辑及工具运用
- G、高客成交秘籍 3 维度 需求/信任/价值

【训练】九大营销工具；邀约；方案设计；面谈；促成

第五讲：赢销升维-如何升级年金险营销理念？

1、灵魂拷问

- (1) 思考 1：为什么我面对高客要么攻不下，要么只做了小单？
- (2) 思考 2：从大城市解决交通拥堵的规划和建设中悟出了什么道理？

2、如何升维？

- (1) 大道至简
- (2) 从一维到四维：如何从点到线、到面、到立体，再到“时间这个朋友”
- (3) 如何读懂人、东方人及人性
- (4) 久久为功：行动的力量；坚持长期主义

第六讲：课程复盘及演练

- 1、课程回顾及复盘
- 2、模拟演练
- 3、演练要求讲解
- 4、分组演练 PK

演练点评