

百万大单 轻松搞定

NLP 养老年金险大单赢销训练营

主讲：朱天佑

一、课程背景

养老年金险历来为保险公司“兵家必争”之险种。养老年金险既是业务伙伴大单及高收入的来源之一，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？如何运用养老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。

融合多年养老年金险训练经验，汇聚大咖养老年金险营销精髓，集 NLP 销售心理学之大成，由一流养老年金险营销导师朱天佑老师倾情领衔，独家推出《NLP 养老年金险大单赢销实战训练营》，助力公司打赢养老年金险赢销之战。

二、课程目标

- 1、观念重塑：直面、剖析养老年金险销售误区，重塑养老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 6 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。梳理养老年金险、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 6 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（中国人寿、平安、太保等）

【落地】多种方法、N 种工具、重训练实操，易于落地

四、参训人员

销售精英

五、课程时间

3 天（18 小时）

六、课程内容：

第一讲：观念重塑-正确的养老年金险营销观念是什么？

- 1、养老年金险，想说爱你不容易
 - (1) 这些年，我与养老年金险的“爱恨情仇”
 - (2) 养老年金险“误入歧途”的销售现状
 - (3) 养老年金险销售“灵魂拷问”
- 2、养老年金险销售 4 大误区
 - (1) 误区 1：认为客户有钱，就一定会买养老年金险

- (2) 误区 2：认为客户已经购买过大额保单了，不会再买养老年金险了
- (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：卖养老年金险，和客户谈收益、比收益

3、客户为什么要买养老年金险

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

4、正确认知养老年金险

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

【案例】A 团队眼中的养老年金险

第二讲：模式重构-什么是营销养老年金险的成功模式？

1、用卖大单的思维和模式卖养老年金险

- (1) 曾经卖养老年金险的姿势
- (2) 养老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、养老规划迫切性分析

- (1) 养老方式转变
- (2) 老龄化社会发展
- (3) 退休政策改变
- (4) 共同富裕政策影响

3、养老险规划原则

- (1) 本金安全
- (2) 追上通胀
- (3) 持续性要求
- (4) 结合传承
- (5) 关注女性

4、养老险“三脚凳”

- (1) 社会保险
- (2) 企业年金
- (3) 商业保险

5、养老规划方案制定

- (1) 退休目标确定
- (2) 资金需求测算
- (3) 退休收入衡量
- (4) 退休缺口评估
- (5) 退休方案制定

6、“天龙八部”八大赢销模式

- (1) 行销角色
- (2) 行销状态

- (3) 行销亲和力
 - (4) CQ 教练问话
 - (5) 财富平衡轮圈
 - (6) 换框行销法
 - (7) GROW 超级行销模型
 - (8) 九型人格行销法
- 7、第一天晚间通关 (提供工具，客户自行组织)
- (1) 通关内容：养老理念重塑逻辑线；“天龙八部”八大营销模式
 - (2) 通关流程：老师讲解；学员演练；通关辅导；通关
 - (3) 通关配套：关主（每 10 名学员配一名）；关主培训；通关卡

【案例】 百万大单是这样诞生的

【训练】 “天龙八部”八大行销法

第三讲：工具升级-如何运用十大工具赢销养老年金险？

1、十大工具助力养老年金险赢销

- (1) 老龄化特征五星图
- (2) 人生财富全景图
- (3) 人生收支草帽图
- (4) 养老支出冰山图
- (5) 养老准备爬坡图
- (6) 生命周期时间线图
- (7) 养老规划宝马图
- (8) 养老年金优势五星图
- (9) 10K 客户画像
- (10) 场景化营销 5W

2、十大工具解析

使用要点/使用场景/注意事项/系统运用

3、八步销售法及销售逻辑

- (1) 八步销售流程及关键点
- (2) 场景化销售面谈逻辑

A、场景一

B、场景二

- (3) 场景化动摇面谈逻辑

4、养老规划流程

- (1) 养老规划原则
- (2) 养老规划要点
- (3) 养老规划流程（五步法）

5、第二天晚间通关 (提供工具，客户自行组织)

(1) 通关内容：养老规划五步骤（使用五工具）；场景 close 话术/动摇话术；八步行销

- (2) 通关流程：老师讲解；学员演练；通关辅导；通关
- (3) 通关配套：关主（每 5 名学员配一名）；关主培训；通关卡

【案例】 王昊是如何运用营销工具大卖养老年金险，十余年保持销冠的？

【工具】 十大养老年金险营销工具

【训练】 养老规划五步法；十大养老年金险营销工具训练；销售面谈场景

close 话术/动摇话术

第四讲：技术升级-如何专业化销售养老年金险大单？

1、关系梳理

- (1) 养老年金险与大额保单
- (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) 企业主客户的洽谈误区

3、高客营销实战

- (1) 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

【课后作业 1】设计客户面谈思路、切入点

【课后作业 2】设计客户异议处理解决方案

- (3) 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

4、高客养老方案规划设计

- (1) 高客养老规划方案
- (2) 高客养老规划方案设计维度
- (3) 高客养老方案规划演示
- (4) 高客养老规划方案实做

A、课堂实做

B、小组发布

【训练】 营销工具；面谈；促成

【课后作业】 高客九大痛点及大额保单十大功能演练

第五讲：赢销升维-如何升级养老年金险营销理念？

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

3、升维模型

(1) 时间

(2) 空间

(3) 多维

(4) 立体升维

第六讲：课程总结

1、课程回顾及复盘

2、疯狂营销

3、结训通关

4、“90”落地行动

【课后实做】 90天“90”落地行动要求