

《蓄高客签大单—银行机构开门红保险赢销思维与实战技能训练

营》

(简化版)

主讲：朱天佑

【课程背景】

开门红历来为“兵家必争”之时，是时点营销及创造规模业绩的关键期！面对 3.0 时代及“后疫情时代”的双重挑战……

如何快速、有效蓄客？

如何专业面谈、快速促成？

如何化危为机，实现开门红业绩翻番？

融合多年一线营销管理经验及开门红营销训练经验，汇聚大咖营销精髓，集 NLP 及教练式销售之大成，由一流营销教练朱天佑老师倾情领衔主讲《开门红

赢销思维与实战技能》，助力银行机构化危为机，顺利切换，推动开门红新产品早卖、大卖，持续卖，助力开门大红。

【课程收益】

- 观念重塑：深度剖析开门红的机遇与挑战，建立大打开门红的信心和勇气；
- 精准蓄客：明确客户画像，量化蓄客标准，配套专业工具和话术，强力推动有效蓄客；
- 快速赢销：以客户需求为原点，以产品价值为引导点，配套 3 大工具，8 步对冲理财赢销系统、场景化面谈（拒绝处理）话术，以系统化、专业化实现成功赢销。

【课程特色】

【专业】创新赢销技术，锁定开门红蓄客及面谈

【实战】多机构及渠道一线营销检验

【落地】多种方法、N 种工具、重训练实操，易于落地

【课程对象】

银行理财经理等

【课程时间】

1 天（6 小时）

【课程大纲】

第一讲：开门红与保险赢销

1、正确认知“开门红”

- (1) “3.0 及后疫情时代”的挑战
- (2) 开门红应有的思维与作为

2、如何借势“开门红”

- (1) 客户量质并举与有效蓄客
- (2) 快速成交与对冲理财赢销系统
- (3) 工具、话术及面谈系统的运用

第二讲：有效蓄客

1、蓄客准备

- (1) 客户画像
- (2) 客户储备表应用
- (3) 客户数量要求

(4) 每日工作量化标准：20511

2、蓄客邀约

(1) 开口话术

(2) 重点话术 1

(3) 重点话术 2

3、蓄客邀约异议处理（含话术）

(1) 没时间

(2) 什么套餐？

(3) 太远了、太忙了，不确定时间

(4) 回头再联系你

(5) 资金不多，最近要用

(6) 不会是保险吧？

(7) 收益是多少？

(8) 你把资料发给我看看

【工具】蓄客邀约及异议处理话术；客户画像；客户储备表；日工作量化标准

【训练】客户邀约与异议处理训练

第三讲：快速赢销——对冲理财赢销系统

1、对冲理财赢销系统四步赢销

(1) 邀约

(2) 邀约异议处理

(3) 八步面谈

(4) 面谈异议处理

2、天龙八部——对冲理财八步面谈（含话术）

(1) 演示理财金字塔

(2) 演示 A 产品

(3) 演示 B 产品

(4) 演示资产增值

(5) 演示 C 产品

(6) 演示投资型

(7) 理财平衡套餐

(8) 对冲型产品——保险产品

3、面谈异议处理

(1) 不喜欢保险

(2) 前 N 年没收益

(3) 时间长和收益低

(4) 万一中途要用钱

(5) 回家商量商量

【工具】对冲理财赢销面谈锦囊（赢销面谈话术/图表）

【训练】对冲理财八步面谈训练

第四讲：课程总结

1、课程回顾及复盘

2、疯狂营销开门红

3、“90”业绩落地行动