

财险客户经理的寿险渠道经营策略

张光禄老师

课程背景：

在国家大发展的战略布局下，全面脱贫已经实现，下一步的目标是进入全面小康的时代，这给各金融机构带来了全新的机遇与挑战。

保险业的发展在助力国家经济发展、塑造自身价值方面都占有据举足轻重的战略地位，拓展新增业务量、加大实际交易量、这些都是增加金融机构中间收入的核心方式。同时，这也对我们的一线营销伙伴提出了更高的要求，如何能在竞争激烈的市场中更多的抢占自己的份额，提升品牌在客户心中的地位，是摆在每位一线营销人员面前的一大挑战。

课程收益：

通过老师的讲解，让学员对寿险渠道的经营有一个重新的认识和定位，并通过专业知识赋能助力寿险渠道伙伴进行财险产品的销售。

课程对象：

保险公司财产险条线业务负责人、团队负责人、团队经理、客户经理等拥有销售指标的从业人员

课程时间：

1 小时

课程大纲：

1. 企业盈利公式解读
 - 决定企业业绩的核心 3 大要素
 - 深度分析：财险业务员如何运用核心盈利公式实现弯道超车，直达既定目标**
2. 做好寿险销售人员渠道维护保障业绩高效产出
 - (1) 做好渠道维护不仅吃吃喝喝
 - (2) 深度分析渠道的核心诉求
 - 分析：细数寿险伙伴的现状和诉求
 - (3) 为渠道创造更高的核心价值
 - 案例：浦发销冠的客户价值塑造之道
 - (4) 用我们的爆款产品成为寿险渠道伙伴的拓客法宝
 - 案例：家财险、雇主责任险帮寿险伙伴创造长期的拓客渠道，成功为双方长久获客
3. 寿险渠道营销号的重点打造
 - (1) 精准的定位决定胜败
 - (2) 运用互联网思维，建立种草、长草、拔草的全过程管理
 - (3) 专业知识体系塑造赋能寿险渠道销售
 - (4) 热点话题、热点事件的专业解读帮你抓住终端客户的心