

## 课程名称：《保险客户开拓训练》

主讲：杜晓婕老师 6 课时

### 课程背景：

开拓准客户，无论对于银保还是个险渠道，都是营销人员最重要最核心的工作，开拓准客户做的好，就会有源源不断的准客户转化成客户，客户管理做的好，老客户会不断介绍新的客户，也会不断加保购买新单。

如何开拓准客户呢？

在信息多元化的今天，开拓准客户也在传统的基础上，有了一些新的有效的方法，本次课程站在实战的角度上，剖析如何利用更多的渠道开拓准客户，做好客户管理，客户邀约和维护，帮助学员积累客户，提升绩效。

### 课程收益：

通过本课程的学习使学员能够：

掌握准客户的几个来源

学会运用多种方式开拓准客户

学习客户如何分类和管理

做好客户的邀约和日常的维护

**课程对象：**客户经理

**授课方式：**讲师讲授+课堂演练+案例分析+小组研讨

**课程大纲/要点：**

## 一、开拓准客户的概述

- 1、开拓准客户的定义（准客户肖像、开拓准客户的步骤）
- 2、开拓准客户的重要性（是理财经理最重要最基础的工作）
- 3、开拓准客户的核心（取得客户信任）
- 4、准客户来源（缘故、转介绍、厅堂客户）

## 二、按照客户来源开拓准客户

- 1、缘故市场的开拓（P100 的使用）
- 2、转介绍的开拓（发掘影响力中心）
- 3、厅堂客户的开拓
  - 1) 流量客户的有效开发（建立信任、收集详细资料、销售铺垫）
  - 2) 存量客户的分类管理（客户分类、需求定位、制定拜访计划）

## 三、按照接触模式开拓准客户

### 1、鱼塘营销

- 1) 鱼塘营销的定义
- 2) 鱼塘营销的操作（时间地点方案资料分工）
- 3) 鱼塘营销的案例分享

**课堂演练：设计一个鱼塘营销方案**

### 2、经营圈层

- 1) 经营圈层的定义

- 2) 圈层经营的形式
- 3) 圈层经营的操作和案例研讨

### 3、自媒体推广

- 1) 自媒体推广的定义
- 2) 自媒体推广的工具
- 3) 自媒体推广的操作（内容频次工具追踪）

### 4、营销活动

- 1) 开拓准客户营销活动的类型
- 2) 方案策划和内容设计
- 3) 活动后的追踪

#### **课堂演练：设计存量客户的转介绍和维护活动**

### 5、个人观察法（PO）

- 1) 个人观察法的定义
- 2) 个人观察法的场景选择
- 3) 个人观察法的具体操作

## **四、客户邀约和日常维护**

- 1、电话邀约/面对面客户
  - 1) 邀约的心理和工具准备
  - 2) 邀约话术

- 3) 异议处理
- 2、营销活动邀约客户
  - 1) 如何设计请柬
  - 2) 如何递送请柬
  - 3) 如何追踪和回访
- 3、存量客户的日常维护
  - 1) 常用的维护手段和工具
    - 2) 维护的时间和频次
    - 3) 如何设计调研工具、回访函和保单体检表