

课程名称 《年金险专项营销》

主讲：杜晓婕老师 6 课时

课程背景：

作为个险开门红的主力产品，年金险以其高保费，适应人群广泛，缴费年期灵活，投保方便等特点牢牢占据个险开门红的 80% 保费。深入了解年金险，分析年金险的优势和卖点，运用各种话术和方法成功销售年金险，是我们做好开门红的关键。这堂课程专为年金险的销售设计，对我们做好年金险有着重要的意义。

课程收益：

通过本课程的学习使学员能够：

1. 让学员掌握保险销售的基本规律,回归保障型产品销售的思路;
2. 通过训练让学员掌握一套年金险销售的方法
3. 让学员了解年金险的市场价值,建立销售信心;

课程对象：个险渠道业务及营销人员

授课方式：讲师讲授+学员互动+案例分析+情景再现+小组研讨

课程大纲/要点：

一、 年金产品的概况

1、 年金保险的前世今生

1) 保险需求与人生阶段

2) 年金保险的前世今生

3) 年金保险的功用

2、 年金保险的特色条款

1) 年金险的生存给付

2) 年金险的身故给付

3) 年金险的附加险

4) 年金险对于客户、公司和业务员的好处

3、 年金险的优势和卖点分析

1) 优势和卖点的不同

2) 从养老需求谈优势和卖点

3) 从教育需求谈优势和卖点

4) 从理财需求谈优势和卖点

二、 主推产品的分析（请机构提供产品条款和几种不同年龄的建议书）

1、 产品责任

- 1) 生存利益
- 2) 身故利益
- 3) 附加险

2、 优势和卖点提炼

- 1) 优势的提炼
- 2) 相关的卖点分析
- 3) 主要客群卖点匹配

3、 建议书解读

- 1)如何剖析电子建议书
- 2)如何讲解电子建议书
- 3)分红、现金价值、累计生存金等重点的讲解

4、 产品讲解演练

三、 组织年金险专项客户沙龙

1、 客户沙龙的策划

- 1)客户沙龙的形式

2) 客户沙龙的策划

3) 客户沙龙功能组的工作和分工

2、客户沙龙的运作

1) 如何蓄客和邀约

2) 如何运作和控场

3) 如何追踪和跟单

3、客户沙龙的主题呈现

1) 富裕人士关注的问题

2) 退休养老的主题呈现

3) 如何设计激发痛点和解决问题

4) 如何展示年金险的案例