

## 《中收达人，积极养成》

### (基金保险训练营)

#### 一、 未来投资什么最好

##### (一) 房价数据

1、培训城市

2、深圳

##### (二) 基金、市场数据

1、指数

2、基金

#### 二、基金威力面销

##### (一) 产品说明：名、利、证据

##### (二) 促成三招

1、直接发

2、替代法

3、二选一法

### (三) 异议处理绝招

- 1、随性的拒绝
- 2、不合理的要求
- 3、需要解释的问题
- 4、最终不买了
- 5、客户异议处理 1
- 6、客户异议处理 2

### (四) 黄金沟通法则

- 1、对方想听的—表扬
- 2、对方听得进去的—比较
- 3、说你该讲的—我做
- 4、说你想讲的—你做

### 三、基金业务电销模式——先羊后狼

- (一) 装熟
- (二) 新特限
- (三) 讲故事
- (四) 卖自己

### 十、基金业务在线营销

- (一) 数字化体系—大幅提升曝光效应
- (二) 数字化体系 5.0—群发助手
- (三) 数字化体系 5.0—朋友圈
- (四) 数字化体系 5.0—昵称、网名修改
- (五) 数字化体系 5.0—头像
- (六) 数字化体系 5.0—分组

### 四、金融达人 - 资产配置建议书 (房老师版权, 免费提供使用)

#### 资产配置建议书

- 1、资产配置的保险效果究竟如何？
  - (1) 原理原则与注意事项
  - (2) 三种风格效果测算

(3) 关键的 5 句话术套路

2、高端客户资产配置书营销步骤

(1) 工具话术

(2) 说服点

(3) 绑定销售

① 新特限

② 促成

③ 异议处理

(4) 保险绑定销售-各险种分析与话术

① 意外险

② 车驾险

③ 重疾险

④ 滚雪球保单

## 五、期交保险进阶分析与切入点

### (一) 滚雪球式保单

1、同业案例

2、话术

### (二) 健康险

1、新概念

2、话术

### (三) 功能性保单

1、错误的销售案例

2、错误的收益比较

3、避税避债避老公

4、强迫储蓄/锁定高利

## 六、异议处理

### (一) 话术干货-产品包装

1、名

2、利

3、证据

4、话术演练

### (二) 话术干货-促成三招

1、直接法 一省下隔靴搔痒 20 分钟

2、替代法 一省下犹豫考虑 15 分钟

3、二选一法 一前低后高,前高后低法的不同情境

技巧

### (三) 话术干货-异议处理 (房老师品牌课程“一秒反击法”)

1、认同

2、转移

3、前进

#### (四) 话术干货-反对问题

- 1、收益不高
- 2、时间太久
- 3、太麻烦
- 4、不知以后有钱交吗？
- 5、理赔项目射不中
- 6、不如境外保单
- 7、个险有返点
- 8、买过了
- 9、买很多了
- 10、亲戚是保险销售员

#### 七、高效成交客户筛选

- 1、资产优先
- 2、女士优先
- 3、保户优先
- 4、熟客优先
- 5、信任优先
- 6、次数优先
- 7、搭售优先

## 八、重点客群的拓展与经营

### (一) 企业

1、企业家

2、高管

### (二) 豪宅区

1、村民拆迁户

2、富婆

### (一) 高端车贷客户

### (二) 信用卡高消费客群

### (三) 奢侈品

### (四) 名校/留学

### (五) 高端医疗