

《高绩效保险销售团队打造》

保险公司培训课程

□ 培训对象：保险销售团队

□ 课程时长：6-12 课时/1-2 天

□ 保险销售工作常见问题：

□ 销售技巧欠缺

□ 赚钱欲望不够强烈

□ 业绩目标不明确

□ 工作消极不主动

□ 学习收益：

□ 提升销售技巧

□ 调动工作积极主动性

□ 制定明确业绩目标签订军令状

□ 产生强烈的赚钱成功欲望

□ 课程提纲：

一、打造狼性保险销售团队

- 1、保险销售团队——队名
- 2、保险销售团队——口号
- 3、保险销售团队——队歌
- 4、保险销售团队——队标
- 5、保险销售团队——队形
- 6、各中支团队长带领本团队全体营销骨干登台展示销售团队风采

二、业绩目标

- 1、订立业绩目标的八项原则
- 2、定保费目标与销售行动计划——现场指导
- 3、现场签军令状与PK榜——各中支团队长带领本团队路演展示

三、保险销售实战

1、揭秘保险销售的真相

- (1) 保险销售的是什么
- (2) 销售工作的本质
- (3) 产品 VS 客户
- (4) 换位思考——站在客户的角度
- (5) 人的喜恶——你喜欢和什么样的人打交道

2、保险销售的关键——关系营销

- (1) 专业 VS 关系——销售的专业到底是什么
- (2) 研讨——怎样与人建立关系
- (3) 关系营销的四阶段

(4) 客户关系维护

(5) 保险销售精英成功案例经验分享——如何和客户搞关系（需提前准备）

3、销售成交技巧

(1) 营销心理学——如何精准把握客户心理

(2) FABE 产品利益介绍法

(3) SPIN 顾问式销售技巧——快速找到客户痛点挖掘客户需求

(4) 临门一脚——促成技巧

(5) 保险销售精英成功案例经验分享——如何成交客户（需提前准备）

4、保险销售的自我修养

(1) 跟客户沟通的技术与艺术

(2) 形象——无声的销售技巧

(3) 人情世故为人处世实用技巧

(4) 销售人员要掌握的酒桌文化与应酬技巧

(5) 销售人员要有的才艺专长业余爱好

(6) 要干好销售工作必须拥有的几种人脉关系

(7) 销售必看的书籍和影视作品

四、销售成功心态

1、成败的奥秘

(1) 保险销售容易吗

(2) 成功者的特质

(3) 穷人最缺什么——可怜之人必有可恨之处

(4) 保险销售精英成功案例经验分享（需提前通知相关人员准备）

2、目标——明确

- (1) 哈佛大学目标威力实验
- (2) 困难 VS 目标——注意力在哪结果就在哪
- (3) 你想要过什么样的生活——计算要赚多少钱

3、意愿——强烈

- (1) 能力 VS 意愿——哪个是销售成功的关键
- (2) 稻盛和夫对人的三种划分
- (3) 能力是怎么来的——一位著名女性销售的成功故事
- (4) 为什么要努力
- (5) 脸 VS 钱——重新理解挣钱这件事
- (6) 成大事者不抱怨——《寓言：登顶的小青蛙》
- (7) 吸引力法则——相信的力量

4、行动——果断

- (1) 人 VS 事——到底谁成就了谁
- (2) 人生败在两个字上——混&等
- (3) 漫画——销售员之死
- (4) 提升业绩的秘籍——大数法则
- (5) 成功的两个关键字——干&拼
- (6) 播种 VS 收获——不在同一个季节
- (7) 坚持到底就是胜利——伟大是熬出来的
- (8) 人生最后悔什么
- (9) 和自己赛跑——自我激励
- (10) 保险销售人员集体成功宣誓

