

《个人营销的进化与升级》

课程大纲

引言：坚守的是什么？创新的是什么？

第一讲：建立正确的认知

- 1、营销的认知——营销的本质，客户拒绝的根源，营销的三合原理，多元化营销思维的建立
- 2、行业的认知——行业的性质，行业的潜力，行业的机会
- 3、产品的认知——保险是什么，保险的价值，保险的功能
- 2、经营的认知——经营的本质，经营的方向与内涵，经营的内容（关系、风险、生活、财富）
- 3、客户的认知——客户三阶段，影响客户决策的关键要素，存量客户开发的必然趋势，以客户为中心，个体经营向群体经营转变，社群+活动
- 4、需求的认知——需求的分类，如何激发需求与创造需求
- 5、角色的认知——我们应该扮演的角色，我们应该具备的能力

第二讲：正确的营销行为

（一）营销的三个步骤

- 1、磨合——磨合关系，建立信任（交流、交心到交情）
- 2、融合——融合思想，达成共识（交换、交汇到交融）
- 3、整合——整合资源，成交保单（交涉、交付到交易）

（二）营销的九个正确的行为

- 1、获客——打开财富之源，开启多元化获客之路
- 2、暖客——暖客温心，用实际行动赢得客户的信任

- 3、知客——知彼知己，对客户做出正确的需求判断
- 4、融客——打通保险观念，为成功销售做好准备
- 5、激客——激发个性需求，创造保险销售的机会
- 6、稳客——做好异议处理，打消客户心中的疑虑
- 7、成客——抓住时机，做好销售过程的收官之战
- 8、维客——做好售后服务，实现资源的最大化利用
- 9、荐客——挖掘客户背后的资源，打造销售闭环

第三讲：多元化营销思维的建立

- 1、渠道思维的建立——决胜终端
- 2、品牌思维的建立——社交品牌、职业品牌
- 3、用户思维的建立——站在客户的角度思考问题
- 4、服务思维的建立——服务的创新与创意
- 5、根据地思维的建立——社群营销的运用
- 6、流量思维的建立——新媒体拓客
- 7、产品思维——把自己磨励成最好的产品
- 8、价值思维——让客户充分感受到你能给他带来的价值

第四讲：社群+活动的生态营销系统

(一) 系统概述

- 1、什么“社群+活动”的生态营销系统
- 2、系统的本质与内涵
- 3、构建系统的基本要素——良好的心态，开放的思维

(二) 如何构建“社群+活动”的生态营销系统

1、系统建立的步骤

——一定调子、搭班子、建制度、做流程

2、如何建立社群

3、如何开展有效的活动

结语：带着困难上路，只要方向是正确的，机会就在路上！