

# 《保险营销成功的十个要素》

## 课程大纲

### 一、建立正确的认知

- 1、正确的行业认知（保险的三备功能）
- 2、正确的职业认知（营销的本质内涵）
- 3、正确的角色认知（专业保险师+顾问）

### 二、推动专业的转型

- 1、专业的储备（保险、法律、营销、产品等）
- 2、专业的技能（技术与能力，沟通、表达、策划、自律、执行等）
- 3、专业的行为（销售行为——九式销售、服务行为——内容、标准、流程）

### 三、做出正确的改变

- 1、思维的改变（多元营销思维）
- 2、观念的改变（富人的观念）
- 3、行为的改变（自我管理，自我约束，自我调整，目标管理、时间管理、活动管理、情绪管理）

### 四、养成良好的习惯

- 1、建立目标（业务目标、收入目标、拜访目标）
- 2、立即行动（行事历、执行、总结）
- 3、坚持不懈（恒心、耐心）

### 五、强化日常的训练

- 1、演讲能力训练

2、表达能力训练

3、沟通能力训练

## 六、打造职业的品牌

1、职业的标签设计（专业知识、客观分析、给出建议）

2、多元的传播渠道（线上渠道、线下渠道）

3、创新的宣传方法（创新名片、图片、软文、短视频、直播等）

## 七、构建多元的渠道

1、直销渠道（缘故、陌生等）

2、分销渠道（对象、标准、方式）

3、助销渠道（情感、利他、合作）

## 八、遵循正确的规律

1、人性的规律（价值导向）

2、销售的规律（磨合、融合、整合）

3、市场的规律（服务为王）

## 九、加大人脉的积累

1、理客（整理、梳理）

2、联客（建立联系、社交拜访）

3、暖客（情感暖客、专业暖客）

## 十、拥有积极的心态

1、平常心——不悲不喜

2、进取心——百折不挠

3、责任心——不忘初心

## 十一、运用有效的工具

- 1、工具的设计
- 2、标准的建立
- 3、流程的规划

## 十二、确定拜访的目标

- 1、一步交流
- 2、二步交心
- 3、三步交易