

新时代的成交密码

中基层销售人员技能提升必修课

【课程背景】

在实战销售中我们是否曾经为以下问题所困扰：

目前网点是否也在遭遇“见钱不见人、见人不见心、利少就走人”的现象；

当你遭遇竞争对手的挑战时，无论你怎样表白你的产品比对手优秀，客户却只关心你的价格是否比对手更低

你不断的向客户宣讲产品给客户带来的价值，但客户却对此视而不见；

客户的真正需求到底是什么？为什么看来很有希望的单子，最终却输给了对手？

为什么我们已经提供了非常好的服务，而客户却还是不满意呢？客户还会流失？

本课程从客户的底层需求出发，以帮助客户解决问题为出发点。最终与客户建立长期关系成为最受客户认可的财富管理师。

【课程收益】

掌握销售的逻辑化思维，让销售变得顺畅

掌握成交密码，让客户听从我们的建议，产生购买行为

激活沉睡客户，让老客户能够持续产生购买行为

优化客户服务，让客户感动，主动为我们做转介绍

【课程特色】 干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

【课程对象】 销售经理、销售主管、绩优销售人员等

【课程方式】

通过大量贴身案例，传授知识点；

利用行动学习法，现场研讨落地方案；

多维提问+现场演练，激发学员全程投入；

利用五星教学法，导入情景故事，左右全脑互动学习；

制定课后行动方案，后期跟踪，将培训项目化

【课程时间】 2天

【课程大纲】

一、为什么我们总是被同业割韭菜，客户流失？

1、客户进化论

2、没有永远完美的产品

3、掌握市场的成交密码

4、如何让客户听我们的

- 很复杂
- 他不懂
- 我们懂
- 缔造差异

二、从人身保障的视角下看终身寿险

1、普通视角下的终身寿险

2、终身寿险的四大特点

3、终身寿险的营销逻辑

- 跳出收益谈责任
- 向死而生谈牵挂
- 感情寄托谈传承

4、如何讲述终身寿险

三、从财富管理的视角下看终身寿险

1、财富管理的目标

2、人生不同阶段财富管理的目标及产品需求

3、从传承维度看终身寿险

- 三权统一&三权分离
- 保险是最佳的传承工具
- 身故传承考虑的五大维度
- 身故传承的五大困境
- 六种不同形式遗嘱的风险点
- 传承金句

4、从刚需维度看终身寿险

5、从投资维度看终身寿险

- 顺应时代，顺势而为
- 餐刀图&砍刀图
- 金融房产的九大优势

6、从法税维度看终身寿险

四、不同客群配置终身寿险的理由

1、普通客户配置终身寿险的理由

2、高净值客户配置终身寿险的理由

- 从财富的风险管理看终身寿的作用
- 了解客户的真正动机

4、终身寿险加保险金信托的销售之道

- 人生的三大危机
- 财富传承面临的五大风险
- 保险金信托，新型财富传承之道

五、如何成功的邀约客户并进行销售

1、当我们准备见客户，是以客户定主题，还是以内容定主题

- 先想片段，让思路飞一会
- 大脑的本能是节能，三步完成信息分类
- 主题之间的逻辑递进

2、如何电话激活沉寂客户

- 以服务开考（拉距离）
- 表明专业立场（消炎药）
- 提组合
- 秀成绩

3、快速吸引客户注意力，让沟通顺畅

- 状态调整，建立良好的第一印象
- 归纳主题，让对方知道你的重点
- 让开头更吸引人的四个套路

- 拜访客户前，先修建斜坡
- 十个好道理比不上一个好故事

4、如何成功的进行现场切入及营销

- 寒暄赞美，夸得他向别人炫耀
- 再秀成果（营造氛围）
- 从“KYP”到“KYC”
- 给出计划加以解释
- 表明未来，奠定专业形象，确定长期服务

六、如何进行产品讲解及促成

1、如何正确的进行产品讲解

- 视觉销售法
- FABE 产品销售法
- 富兰克林产品销售法

2、把握明显的促成时机

3、不同客户的促成方法

4、常见客户的拒绝剖析，了解异议背后的思想

七、课程总结及异议处理