

---

---

# 提高技能塑造精英

## 保单整理和客户转介绍

### 课程大纲

课时：1天

参训人数：50-70人/期

#### 【课程背景】：

你做过保单整理吗？你主要的客户来源是在哪里？你做过客户转介绍吗？你知道几乎所有的销售高手他们获取客户的渠道是什么吗？在竞争激烈的销售行业中，流传一句话：没有不好的产品，只有不专业的销售人员。专业的销售人员是一群心态积极、敢为人先、不畏艰险的销售人员，能够自我管理、自我经营并自主开发客户、维护客户，保持个人业绩稳步增长的一个群体。要想成为一名专业的销售人员，必不可少要掌握核心的销售方法技巧。那么如何提升个人销售能力，掌握这些技巧，帮助你成为销售精英！本课程就是针对销售人员全方位提升销售能力和专业素养的有效工具。

#### 【课程收益】：

- 1、优化销售人员的销售意识与服务理念
- 2、全面掌握最实用的销售方法
- 3、掌握系统销售的流程与每个步骤的关键点
- 4、提升销售人员：专业化销售实用技巧
- 5、全面提升销售人员的沟通、服务、转介绍能力
- 6、专业的心灵活动，引导销售人员养成良好习惯，强化心理承受能力
- 7、锻造销售人员的意志力，打造阳光心态

#### 【学习对象】：

- 销售人员。
- 绩优销售人员
- 团队基层管理者。

#### 【学习目的】：

- 提升销售技能
- 全面提升销售人员的综合素质。

#### 【学习方法】：

- 理论讲授+案例分析
- 小组讨论+情景模拟+经验分享
- 管理游戏+实战演练+现场点评

#### 【课程大纲】：

##### 一：为何要做保单整理

- 1、对业务员的好处
  - ①、专业化的体现
  - ②、是专业的主顾开拓方式
  - ③、专业化的客户服务动作
- 2、对客户的好处
  - ①、解决客户保单存在的问题。
  - ②、保单结构合不合理
  - ③、客服的再开发



---

### 3、不做保单整理的后果

- ①、每年都有金额庞大的保险生存金，分红在保险公司“沉睡”无人认领。
- ②、逾期未缴纳保费，导致保单失效
- ③、对拥有的保障认识不足

### 4、保单整理对客户的重要意义

## 二、列名单 订计划

### 1、列名单

- ①、名单的来源
- ②、明确收入与活动量的关系
- ③、名单来源的渠道

### 2、订计划

- ①、计划的重要性
- ②、订计划的方法
- ③、实操训练

## 三、约见面 收保单

### 1、如何约见面？

- ①、邀约方式
- ②、邀约对象
- ③、线上邀约

### 2、怎样收保单？

- ①、道明来意、三讲介绍。
- ②、讲清保单整理功能。
- ③、收取保单、搜集信息。

## 四、讲报告 明需求

### 1、二次见面的重要性

- ①、拥有客户的服务权。
- ②、垄断客户的开发权。

### 2、讲报告 明需求

- ①、打印
- ②、读懂
- ③、解读

## 五、给方案 做促成

### 1、给方案

- ①、方案制作的重点
- ②、常见方案

### 2、做促成

- ①、促成的条件
- ②、常见异议处理
- ③、话术讲解
- ④、注意事项

## 六、优服务 转介绍

### 1、优服务

- ①、保单管理
- ②、改变营销思路

- 
- ③、服务至上
  - 2、客户转介绍
    - ①、什么是转介绍
    - ②、转介绍—转介绍的重要性
    - ③、新客户名单从哪里来？
    - ④、转介绍是保险代理人绩效成长的不二法门
    - ⑤、对转介绍价值的认知
      - a) 有机会获得名单
      - b) 成本与效率兼得
      - c) 批量获得同质客户
      - d) 个人特质人脉网络
    - ⑥、客户转介与否的根本原因
      - a) 信任是基础
      - b) 持续满意是催化剂
  - 3、影响力中心
    - ①、影响力中心的建立
    - ②、影响力中心的特质
    - ③、如何经营影响力中心
  - 4、转介绍的最佳时机
  - 5、索取转介
    - ①、建立信任
    - ②、提升满意度
    - ③、提出转介诉求
    - ④、引导转介意愿
    - ⑤、获得推荐背书
    - ⑥、获得客户同意背书
    - ⑦、收集联系信息
    - ⑧、联系准客户
    - ⑨、拜访面谈
    - ⑩、后续服务
  - 6、转介绍的异议处理

**结束**