

《光大银行总行理财经理保险培训》课纲	
课程背景	<p>在业内公认的会销售保险的职业是个业务员，但其实银行理财经理接待客户数量和专业度方面都远超个险的销售人员，我们缺乏的是个险的那种销售信念。但很多银行在急需提升的保险量的情况下，盲目的引进了个险的销售技能培训，却忽略了个险和银行行业特点的巨大差异，导致理财经理越来越找不到销售的信心。</p> <p>我们银行应该有自己的销售体系和期缴销售模式，在借鉴个险的销售信念，取得成功并非难事。</p>
课程目标	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 学习面对转型的趋势下对保险的价值再认识 <input type="checkbox"/> 学习当今是形势下最适合保险销售策略与落地实战 <input type="checkbox"/> 掌握不同客户保险营销流程与套路 <input type="checkbox"/> 提高客户经理在保险的沟通技巧与方法 <input type="checkbox"/> 掌握保险服务中避免客户退保与投诉的方法
课程时长	两天
课程大纲	<p>第一天：</p> <p>一、保险是目前市场最热门的投资品类（约1小时）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 当今形势下各种投资类产品纵向对比 2. 保险逐渐成为资产配置的核心产品 3. 银行端保险销售的现状及难点分析 4. 期交保险的销售模式对比及适合人群分析 5. 销售保险需要具备的技能技巧及知识体系简述 <p>二、保险营销实战技巧及演练（第一天及晚上）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、保险营销要点 <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 简化销售流程 <input type="checkbox"/> 关键销售要点把控 <input type="checkbox"/> 现场情景演练 2、典型问题异议处理及演练 <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 保险面谈时出现的问题总结及处理思路讲解 <input type="checkbox"/> 保险时间长 <input type="checkbox"/> 保安收益低 <input type="checkbox"/> 钱拿不出来 <input type="checkbox"/> 已经买过保险 <input type="checkbox"/> 家人不同意买 3、提问式营销 <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 问题设计及客户需求挖掘

	<ul style="list-style-type: none"> □ 场景设计及流程布局 □ 提问讲解工具的准备 4、不同客群客户销售要点分析 <ul style="list-style-type: none"> □ 高净值客户 □ 理财型客户 □ 权益类客户 □ 股票基金客户 5、以光大永明产品为核心进行面谈全流程演练 三、保单涉及及以保险为核心的资产配置规划（第二天上午） <ul style="list-style-type: none"> 1、从投保人、被保险人、受益人、保险人关系及转化体现保险的资产配置财富管理属性 2、从购买保险后产品资产规模根据需要可大可小体现保险功能 3、从购买保险资产周期可长可短可控体现保险功能 4、保单配置案例演练 5、单一客户多保单配置演练 6、保险资产配置属性下的性能解读 7、通过保险进行核心资产配置的案例制作（演练） 四、高净值客户大单分析（第二天下午约2小时） <ul style="list-style-type: none"> 1. 高净值客户保险需求分析 2. 大单案例分析 3. 大单的购买心理 4. 大单的追踪技巧 5. 大单的促成方式及辅助策略 6. 大单的犹豫期及异议处理 7. 大单的 1+N 周边附加小单营销策略 8. 大单的注意事项 五、永明产品分析（1小时） <ul style="list-style-type: none"> 1、永明增额年金型产品分析
--	--

培训前准备：迟迟不能落单的案例

保险