

《团体保险营销技能提升培训》

主讲：李瑞倩

【课程背景】

团体保险培训是在我国保险市场快速发展的背景下应运而生的一项重要培训。随着社会经济的不断进步，企业和组织的风险管理意识逐渐增强，团体保险作为一种有效的风险管理工具，需求不断上升。团体保险实务培训旨在提升保险从业人员的专业素养和业务能力，使其能够更好地为企业和组织提供团体保险服务。通过培训，学员可以全面掌握团体保险的销售技巧、客户关系维护、法律法规与监管以及市场分析与发展趋势。这样，不仅有助于提高保险行业的整体服务水平，还能满足市场和客户对团体保险的需求，促进保险业的持续健康发展。

【课程收益】

- 了解团体保险市场分析与发展趋势
- 掌握团险业务营销技巧
- 掌握客户关系的维护技巧

【课程特色】 讲师讲授+案例分析+场景分析+小组讨论

【课程对象】 团险客户经理

【课程时间】 0.5天（6小时/天）

【课程大纲】

一、团体保险市场分析与发展趋势

1. 团体保险市场概况与竞争格局

- 全球团体保险市场概况
- 中国团体保险市场概况
- 团体保险市场竞争格局

2. 团体保险市场发展机遇与挑战

- 团险市场发展机遇
- 团险市场发展挑战

3. 团体保险市场未来发展趋势与预测

二、团体保险的销售与服务

1. 团体保险的困境和破局

- 困局
- 机会
- 破局

2. 团体保险销售策略与技巧

- “五部曲”专业化销售流程

- ① 市场调研
- ② 轻松初访
- ③ 尽快再访
- ④ 促成签约
- ⑤ 深度挖掘

➤ FABE 销售法则

3. 团体保险客户服务流程与要求

- 客户咨询
- 需求分析
- 方案设计
- 报价与合同
- 保险生效
- 客户服务
- 续保与调整
- 理赔处理
- 投诉处理
- 售后服务

4. 团体保险客户关系经营管理

- 客户关系三阶段
 - ① 关系建立阶段
 - ② 关系维护阶段
 - ③ 流失客户管理

- 优化客户管理

客户关系维系

- ① 战略维护
- ② 专业维护
- ③ 服务维护
- ④ 利益维护
- ⑤ 情感维护

加强客户沟通

- ① 结构化表达在销售中的应用

提升客户满意度

三、团体保险的相关法规变化与影响

1. 团体保险相关法规变化与影响

- 团体保险的定义与分类
- 团体保险的销售与理赔规定变迁
- 团体保险的税收政策调整
- 团体保险的监管要求与合规性变化

2. 团险从业人员法规变化与影响

- 职业道德与行为规范调整
- 法律责任与权益保障的加强