

《年金险模压训练》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

随着保险市场的不断发展和成熟，保险公司需要培养大量的专业销售人员来满足市场的需求；为了应对保险市场的发展需求、提升销售人员的专业能力、满足消费者多样化需求、遵守监管政策以及帮助销售人员进行自我提升。特引入模压训练这种高效培训方式，通过这种训练，保险公司可以培养出更多的专业销售人才，提高其市场竞争力。

【课程收益】

- 通过模压训练深入了年金产品销售的理念与卖点；
- 通过模压训练熟练掌握并讲述年金产品销售的关键句；
- 通过模压训练真正认同并接受年金产品。

【课程特色】

讲授专业、案例丰富、引导启发、对症下药、学员参与度高

【课程对象】

财富顾问、理财经理、保险顾问

【课程时间】

0.5天（6小时/天）

【课程大纲】

一、模压训练概述

1. 模压训练释义

- 模-标准模型：FABE 销售法
- 压-专属流程：由繁到简的逻辑撰写

2. 模压训练原理

3. 模压训练方式

4. 模压训练系统

二、“FABE”概念解析

1. FABE

2. FABE 销售法标准句式

三、实操训练及通关

1. 听：产品基础知识

- 公司传承课件（卖点）回顾学习

2. 写：撰写产品介绍文章

- FABE 结构 500 字、300 字、100 字

3. 讲：公开产品演讲、发表

➤ 500字、300字、100字

4. 练：小组研讨，角色扮演演练

5. 产品亮点研讨

6. 实战演练

四、目标与行动

1. 研讨：XXX产品的销售对象

2. 填写：财富30

3. 研讨：告知微信、电话邀约金语