

# 《寿险经营一定额终身寿营销技巧提升训练》

主讲：李瑞倩老师

## 【课程背景】

当前金融市场日益复杂多变，客户需求日益多元化和个性化。当前市场对于长期、稳定保障型产品的需求日益增长，以及高净值客户对于财富传承和保障的高度关注。为了满足这些需求，提升销售人员对定额终身寿险产品的理解和销售技巧，进而更好地服务客户，实现个人业绩与公司发展的双赢，定额终身寿作为重要的财富管理工具，面临着巨大的市场机遇和挑战。为了适应市场变化和客户需求，银行保险销售人员必须不断提升自身的专业能力和营销技巧，以更好地把握市场机遇、满足客户需求，实现个人和团队的销售业绩提升。

## 【课程收益】

- 建立正确认知，树立产品信心
- 掌握定额终身寿的销售逻辑
- 加深定额终身寿产品的理解与知识更新

## 【课程特色】

讲师讲授+案例分析+场景分析+小组讨论

## 【课程对象】

银行客户经理

## 【课程时间】

1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、从生命价值解析高额保障的意义

#### 1. 生命价值的概念定义

- 生命价值论
- 高净值人士生命价值观

#### 2. 生命价值与人寿保险

- 生命价值的保障功能
- 生命价值的传承功能

#### 3. 定额终身寿两大作用

- 生命得以延续
- 一家之主担当

### 二、定额终身寿的销售逻辑

#### 1. 产品销售定位

- 自己用还是家人用

- 锁定身价、锁定风险还是锁定收益？

## **2. 产品特点**

- 产品亮点
- 财富传承
- 阶级跃升
- 确定保额的意义

## **三、客户识别与需求激发**

### **1. 客户分类与识别**

- 客户类型分析
- 客户需求识别方法

### **2. 客户画像与痛点分析**

- 客户 KYC 的定义和目的
- KYC 九宫格工具的使用
- SPIN 逻辑说明
- 案例分析与演练