

《双向奔赴 深度融合—网点经营与销售沟通实战培训》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

随着金融市场的不断开放和竞争的加剧，银保合作已经成为金融行业的重要趋势。保险公司与银行通过合作，可以共享客户资源、拓宽销售渠道、提升服务质量，实现双方的共赢。然而，银保合作的深化也对网点经营和销售团队提出了更高的要求，需要他们具备更加专业的知识和技能，以应对复杂多变的市场环境。通过培训，银保团队可以不断提升自身的专业素养和服务能力，以更好地适应市场环境的变化和满足客户的需求。

【课程收益】

- 掌握渠道经营的关键及核心销售流程；
- 掌握网点经营标准化流程；
- 运用 FABE 销售法则提炼产品话术；

【课程对象】

客户经理、理财经理等营销岗位

【课程时间】

0.5 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、专业化转型时代

1. 渠道经营的关键

- 以客户经营推动渠道经营
- 客户经理必须具备的四大能力
 - ✓ 梳理客户信息的能力
 - ✓ 分析客户风险的能力
 - ✓ 全景方案制作的能力
 - ✓ 陪谈沟通促成的能力
- 分支行沟通的重点
- 晨夕会经营

2. 核心销售流程

- 问：探信息
- 破：揭风险
- 保：切产品
- 配：算金额

二、网点经营标准化流程

1. 信息收集

- 银行信息收集
- 同行信息收集

2. 人脉搭建

- 对象
- 目的
- 内容
- 方法

3. 培训辅导

- 培训辅导的关键点

➤ 培训辅导的内容

➤ 培训辅导形式

4. 激励政策

➤ 激励信息收集

➤ 信息反馈

➤ 激励方案制定

➤ 正确有效宣导激励方案

➤ 反复追踪、不断炒作

5. 销售支持

6. 经营评估

➤ 优质网点

➤ 竞争网点

➤ 潜力网点

三、银保 FABE 沟通法话术提炼

1. 什么是 FABE

➤ FABE 沟通法简介

➤ FABE 销售的理论基础

➤ Feature (属性)

➤ Advtage (优势)

➤ Benefit(利益/好处)

➤ Evidence (举证)

2. 为什么要学 FABE

➤ 感受 FABE 的魔力

➤ FABE 做产品训练优势显著

3. 如何运用 FABE

➤ FABE 讲产品

➤ FABE 标准句式

4. 情景演练：模压训练