

《效能提升—银行保险综合营销技巧提升训练》

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。随着大财富管理时代的到来，银行保险业务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。因此，银行保险综合营销技巧提升训练课程应运而生，旨在通过系统的培训和指导，帮助销售人员掌握最新的保险知识、提升销售技能，同时增强团队凝聚力和合作精神，为银行保险业务的持续发展提供有力支持。

【课程收益】

- 掌握客户识别与需求激发的方法
- 掌握客户维护与营销策略
- 掌握期缴保险产品销售逻辑及产品卖点
- 掌握部分保险营销工具

【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—2天（6小时/天）

【课程大纲】

一、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

二、客户维护与营销策略

1. 厅堂抓取

- 识别潜在客户

- 接触与沟通
- 保险产品推介
- 客户跟进与维护

2. 电话邀约

- 邀约客群定位
- 50153 过程管理
- 场景邀约话术训练

3. 高客面谈

- 识别高客形与魂
- 高客 KYC 使用
- 风险识别与精准经营

4. 主题沙龙

- 沙龙模式定位
- 沙龙全流程解析

三、期缴保险产品销售逻辑及产品卖点

1. 增额终身寿产品特点与优势

- 产品特点与优势
- 对冲平衡逻辑

2. 年金保险产品特点与优势

- 探索年金功能
- 认知年金优势
- 解锁年金人群

3. 定额终身寿产品特点与优势

- 产品特点与优势
- 销售逻辑训练