

《营销跃升—银行保险业务营销及产品培训》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

随着保险市场的日益竞争激烈，提升银行渠道人员的专业素养和销售能力成为各大保险公司的重要任务。本次培训课程旨在通过系统化的学习，使销售人员全面了解我司核心产品的特点、优势及市场动态，掌握高效的销售技巧，同时强化法律法规与合规意识，确保销售活动的合法性和规范性。

【课程收益】

- 产品知识深化：使销售人员对我司核心产品（大家久盛(尊盈版)终身寿险、大家恒盈两全保险、大家悦享年金保险、大家久久鸿福终身寿险(分红型)、大家恒越两全保险(分红型))有全面深入的了解，能够准确阐述产品特点和保障范围。
- 销售技能提升：通过销售技巧和沟通话术的学习，提高销售人员识别客户需求、提供个性化推荐的能力，从而提升销售转化率。
- 市场洞察能力：掌握当前保险市场的趋势和竞争态势，了解我司产品与竞品之间的差异，增强市场竞争意识。
- 合规意识强化：深入理解保险行业的法律法规和监管要求，确保销售活动合法合规，提升职业道德和法律意识。

【课程时间】

1-2天(6小时/天)

【课程对象】

银行营销人员

【课程方式】

讲师讲授+案例分析+小组讨论+学员分享+现场演练+强化训练

【课程大纲】

一、产品知识培训

1. 产品概述

- 我司核心产品简介
- 产品分类与定位

2. 核心产品详解

- 大家久盛(尊盈版)终身寿险：特点、保障范围、投保条件
- 大家恒盈两全保险：产品优势、应用场景
- 大家悦享年金保险：收益模式、适合人群
- 大家久久鸿福终身寿险(分红型)：分红机制、投资回报
- 大家恒越两全保险(分红型)：保障与收益双重优势目标客户定位与需求挖掘

3. 理赔流程与案例分析

- 理赔流程详解
- 典型理赔案例分析

二、销售技巧培训

1. 客户需求识别

- 客户类型分析
- 需求挖掘技巧

KYC 的深度运用

SPIN 销售法实战

2.个性化产品推荐

- 产品匹配策略
- 推荐话术设计

3.销售话术与沟通技巧

- 有效沟通原则
- 异议处理技巧

销售异议处理

4.成功案例分享

- 经典销售案例剖析
- 销售人员经验交流

三、市场动态与竞品分析

1.保险市场趋势

- 当前市场概况
- 未来发展趋势预测

2.竞品分析

- 竞品概述与特点
- 我司产品与竞品对比

安全性

收益性

灵活性

3.市场竞争策略

- 差异化竞争优势
- 市场拓展与营销策略

四、法律法规与合规培训

1.保险行业法律法规

- 主要法律法规概述
- 监管要求解读

2.合规原则与操作规范

- 合规销售流程
- 风险防控措施

3.诚信经营与职业道德

- 诚信经营的重要性
- 职业道德规范与提升