

# 《营销跃升—财险业务人员营销技能提升培训》

主讲：李瑞倩老师

## 【课程背景】

在当前复杂多变的市场环境下，财险公司面临着日益激烈的竞争和不断变化的客户需求。随着科技的快速发展，数字化、智能化已经成为财险行业转型升级的重要方向。为了应对这些挑战，提升财险公司的市场竞争力，加强营销技巧培训显得尤为重要。

## 【课程收益】

掌握市场分析、客户需求挖掘、沟通技巧、销售谈判、客户关系管理等关键营销技能，提升销售效率和成功率。

## 【课程时间】

1天（6小时/天）

## 【课程对象】

财险公司营销人员

## 【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、市场分析与客户洞察

#### 1. 财险市场趋势分析

- 当前市场概况
- 未来发展趋势预测
- 竞争对手分析

#### 2. 目标客户定位与需求挖掘

- 客户细分策略
- 客户需求识别与评估
- 客户行为模式分析

### 二、高效沟通技巧与谈判策略

#### 1. 开场与建立信任

- 初次接触技巧
- 信任建立策略

#### 3. 需求探询与倾听

- 有效提问方法
- 积极倾听技巧

#### 4. 产品介绍与异议处理

- FABE 法则应用
- 客户异议识别与应对

#### 5. 成交促成与谈判技巧

- 成交信号捕捉
- 谈判策略与技巧

### 三、客户关系管理与维护

#### 1. 客户档案建立与管理

- 客户信息管理
- 档案更新与维护

#### 2. 持续沟通与关怀

- 定期回访计划
- 客户关怀活动设计
- 3. 危机处理与客户挽回**
- 客户投诉处理流程
- 客户流失原因分析与挽回策略