

《沙龙项目全流程学习》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

银行保险的业务推动模式主要分为面谈模式和沙龙项目两种模式，随着银行对业务增量的需求增加，单纯依靠面谈模式已经无法达成目标，因为依靠银行业务人员的个人技能很难短时间大量产出业绩，所以只能依靠项目的模式弥补个人技能不足的缺陷，最终银行沙龙项目成为了推动业务的主要模式。

各家银行在沙龙项目实操的过程中，操盘水平参差不齐，导致客户对银行的态度褒贬不一，因此，项目的产能也在不断降低。主要原因是队伍不清楚高产项目的底层逻辑，不懂项目设计的原理，只知道照猫画虎，同时银行市场沙龙项目大量操作，存量客户被频繁邀约，沙龙项目遇到邀约难、到场低、不出单的尴尬情况。核心的原因是未掌握项目核心技能，想创新又不懂项目设计的原理。最终困在沙龙产能低，既改变不了现状，又没有办法的死局里。

银行沙龙项目是银保保费快速增涨的重要推动模式，尤其是“报行合一”政策落地后，对个人营销技能要求更高，沙龙项目在银行保险营销体系中的重要性不断凸显，所以沙龙项目的操盘水平最终决定了一个团队的保费产能。

通过本课程，了解和掌握沙龙项目的五大流程，对于提升银行保险业务的效果至关重要，学员将学习实操技巧、话术和工具，全面掌握沙龙项目的实施流程

【课程收益】

- 明确沙龙模式在银保业务推动体系中的定位是什么？如何推动？
- 清楚各类沙龙项目设计的底层逻辑是什么？如何创新？
- 掌握沙龙项目的五大流程的关键动作，提升邀约率，到场率和签单率
- 掌握实用的实操技巧、话术和工具，实现场均和件均的提升

【课程时间】

2天一夜；6小时/天

【课程对象】

理财经理、沙龙操盘人员

【课程方式】

- 1、理论讲授：结合相关理论和案例分析，进行系统讲解
- 2、实操演练：通过模拟场景和角色扮演，帮助学员掌握实操技巧和话术
- 3、案例分析：通过真实案例的分析，培养学员的分析和解决问题的能力
- 4、小组讨论：鼓励学员积极参与，互相交流思想和经验

【课程大纲】

一、沙龙项目对于银行业务推动到底有多重要？

1、银保业务发展模式的变迁及未来预测

2、高产能沙龙项目的实操模式

- 沙龙项目模式的分类
- 沙龙项目低产能的因素有哪些
- 沙龙项目的分层及客户匹配

二、沙龙项目设计的底层逻辑是什么？

1、客户为什么来参加活动？

- 话术设计的逻辑：一个不得不来的理由
- 邀约的关键动作

3、客户来了为什么要现场出单？

- 讲师是个大促成：你讲什么不重要，客户想听什么很重要
- 项目的宗旨：一切以客户感受度为核心

三、高产能项目的五大流程

1、流程一：项目立项提升谈判成功率的关键动作

- 项目谈判的逻辑及要求话术
- 启动会的全流程及工具

2、流程二：客户邀约提升到场率的关键动作

- 客户如何筛选更加优质
- 电约如何提高成功率
- 送函如何提升到场率

3、流程三：会前准备提升出单率的关键动作

- 会前客情分析会的流程与关注点
- 会前的准备，培训，通关的关键点、

4、流程四：会中现场出单的关键动作

- 会前会的三三法则
- 会中突发情况的处理原则
- 现场逼单的6套话术

5、流程五：会后颗粒归惨的关键动作

- 复盘总结会的5步骤
- 客户追单、稳单、固单的动作、话术及工具

四、现场实操演练、分享、点评

1、分角色准备，演练通关

2、分组演练，全流程演练通关

3、分享、点评、复盘、研讨