

金色养老规划与客户经营（一天版）

主讲：刘海涛

课程背景：

我国是目前世界公认的老龄化发展速度最快的国家，其老龄化人群基数很大，同时在新中国成立后，历史上也曾出现过三次“婴儿潮”，目前是第一次和第二次“婴儿潮”集体迈入老龄化时代的叠加期，仅 1963 年出生人口就高达 3000 万人，未来 10 年里，新增退休人口 2 亿人。如此庞大的养老群体如何能够享受富足完美的养老生活，是困扰着很多社会团体和许多家庭的难题之一，那么如何结合市场和客户的需求，以保险工具为依托，为客户量身打造富足的金色养老生活，是当前寿险精英的必修课之一，同时保险工具在为客户抢夺日益稀缺的高品质养老资源方面又都发挥着哪些独有作用？为什么会在 2020 年及 2021 年最艰难的日子里却爆出多张天价养老保单？为什么会被很多客户追捧？我们又该用何种方法实现真正的“以客户为中心”销售策略，实现双赢目标。

本课程是从全面解析养老大时代到来开始，阐述养老产品销售有利时机已来临，再到养老规划知识的讲授，运用养老金三支柱原理，打开养老危机的突破口，再到与客户有效沟通的思维解析，实现愉快的同频共振，最后传授一套精准的养老规划需求导向销售技巧，实现从客户开拓到需求激发到产品配置到售后服务等一整套闭环销售流程，全面实现养老规划能力和目标。

课程收益：

- 凝聚斗志，提升信心；
- 叙述养老规划知识，学会寿险在养老领域独有的功用；
- 提高识别客户的能力，学会为客户做养老规划；
- 学会一套与客户高效同频沟通的技巧；
- 学会一套养老需求导向销售方法，掌握客户开拓、需求激发、产品配置、售后服务的要领；

课程时间：1 天，6 小时/天

课程对象：寿险精英、客户经理、理财经理

课程方式：课堂讲授+实操训练+案例分析+实操比拼

课程工具：学员手册（金色时光规划问卷表、养老危机图文脚本、退休费用话术、顺势促成话术、客户性向分析测试表……）

课程风格：

- **结构详实，逻辑性强：**内容完整，层层递进，环环紧扣。
- **注重实操，实战性强：**以实际操练为主，突出实战难点重点攻关。
- **风格幽默，轻松易学：**课堂氛围轻松愉悦，感染力强，学员互动性高。
- **资料完备，效果明显：**资料内容紧扣技能提升主题，实际验收效果显著。

课程大纲：

导入：2022 年国家养老发展趋势分析

第一讲：解析养老大时代的到来

一、我国养老市场现状

1. 第七次人口普查老年人比例再创新高对养老社会提前到来的影响
2. 解析 2022 年延迟退休政策的趋势
3. 老龄化社会程度的界定与统计
4. 中国近 100 年来老龄化发展的三大阶段
5. 未来养老四大趋势的研判
6. 中国原始保费收入再创新高，养老市场潜力巨大

二、高品质养老规划是未来养老新趋势

1. 人生各阶段刚需变化规律图引爆养老产业的蓝海
2. 中国老年人口健康趋势—年龄越高健康状况越差
3. 中国老年人权益法—养老是国家一项长期的战略任务

4、纵观世界养老流行趋势解读

- 1) 长寿经济的先驱—美国 CCRC 养老模式
- 2) 长寿的先行者——日本养老服务模式
- 3) 长寿旅居医养典范—中国高端养老模式
- 4、高品质养老的本质——身体更健康、状态更年轻、机能可逆袭
- 5、长寿风险最大的障碍——人活着，钱没了
- 6、中国养老金第三支柱时代到来
- 7、第三支柱的本质是建立与生命等长的现金流

三、实现高品质养老规划的步骤

1. 测算自家的养老金规划
2. 规划方案流程解析
3. 规划书的说明演示

案例：中端家庭养老规划案例解析

第二讲：客户有效同频沟通逻辑解析

一、客户心理需求分析

- 1、D 可控型，目的性沟通
- 2、I 渲染型，感性沟通
- 3、S 稳重型，导向性沟通
- 4、C 聆听型，事实性沟通

工具：客户性向分析测试表

第三讲：养老营销技巧的运用

一、养老需求导向销售流程解析

1. 养老需求导向全景图分析
- 2、客户开拓及赞美两分法
- 3、道明来意的方式
 - 1) 四大要素（目的、过程、时间、收获）
 - 2) 黄金 30 秒印象加深法
- 4、信息收集
 - 1) 流程及内容
 - 2) 整理及归纳
- 5、需求激发双循环策略
 - 1) 绘图故事法
 - 2) 深度提问法
- 6、塑造价值
 - 1) 绘制养老规划分析报告（图形）
 - 2) 说明并解读报告的流程
- 7、顺势促成
 - 1) 辨别篇
 - 2) 技巧篇

现场训练：结合真实客户信息案例，运用养老需求导向方法模拟销售训练

工具：金色时光规划问卷表、养老危机图文脚本、退休费用话术、顺势促成话术、

课程结束与总结