

险中求胜赢在年金

(年金险销售技能提升课程)

主讲：刘海涛

课程背景：

当前新形势下销售团队士气低迷，面对保险销售技能不足，为了更好的鼓舞士气，传授可直击客户内心深处的销售技能，实现攻心为上的策略，通过当前对新形势的分析，解读客户心灵密码，从意愿、产品技能方面出发，研发行之有效的配套方法，实现士气大振，年度收官的效果和目标。

本课程从宏观经济大变革角度分出发，全面保险销售流程及方法梳理，以专业的角度洞察客户的养老储备、子女教育、财富管理等需求，提升产品的专业营销能力。

课程收益：

- 提升员工对年金险认知新突破；
- 激励团队、重振销售年金险信心；
- 通过训练，实战教学，人人突破，实现年金销售技能新裂变；
- 激发销售年金险热情，实现年金险目标；

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：寿险公司业务员

课程人数：150人以内最佳

课程方式：实战讲授+案例研讨+情景互动+计划制定+行动学习

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：

第一讲：解析年金辉煌大时代的到来

1. 2022年下半年行业发展趋势的解析
2. 房产税试点征收出台对未来的经济走向的影响
3. 解析中央财经第十次会议发展意义深远
4. 中国高净值客户人群分布情况的统计
5. 保险行业收入稳步攀升，高薪朝阳行业
6. 银保监会统计年金险占比新突破
7. 中国原始保费收入再创新高，市场潜力巨大

第二讲：火爆的年金险销售技能大提升

一、盘点当下行业年金险销售现状

1. 等候式销售：等、靠、捡，自然生存法则，月均产能普遍不到2件。
2. 会销式销售：全靠公司支持，自身技能严重不足，销售年金险时，容易跟客户产生“话不投机”的矛盾情绪。
3. 套转式销售：制式化的销售套路，无法准确从理念和需求解决客户的实际刚需。
4. 非对称式销售：年金险保额一刀切，客户需求不匹配

二、年金险销售典藏法宝

1. 一套实战性、专业性、实用性强的讲解模式
2. 两套产品包装及产品价值渗透方法
3. 日常模压训练，成就专业的年金险销售引领者

三、客户年金销售四部曲

1. 为什么让他必须在我这里买—如何让客户追着你买
2. 为什么让他必须买我推荐的—如何让客户感觉你是对的
3. 为什么让他必须现在就买——如何让客户自己有紧迫感
4. 为什么让他必须帮我转介绍—如何让客户介绍他的朋友给你

四、求同存异赢在共赢的年金险销售同理心逻辑

- 1、DISC 客户心里分析
 - 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

第三讲：打造年金险销售冠军之路

一、年金险销售典藏模型解析

- 1) FABE 式产品销售的价值
- 2) 四大模型模式讲解与演练
- 3) 结合三大目标客户与四大核心需求的 FABE 角色扮演

现场训练：结合真实客户信息案例，进行年金险 FABE 模拟销售训练

二、场景体验式销售让成交更轻松

1. 力不从心，乐于回忆过往，慢慢变老的体验
2. 上学难、上学贵的体验
3. 人在，钱变少了的体验

课程整体回顾