课程阐述

课程目的：认同新人专属产说会，掌握新人专属产说会邀约和递送邀请函的方法。

授课方式：讲授+演练+通关

授课时间：50分钟讲授+70分钟训练

学员收获：成功邀约客户，对活动充满信心

课程大纲

一、为什么要举办新人专属产说会

二、什么是新人专属产说会

三、我们该做什么

大家内心的困扰

- 不会讲产品
- 不知道怎么给客户说
- 给客户讲不清楚
- 讲的不精彩，很难打动客户
- 说了很多次，客户就是不签单
- …… ……

新人专属产说会

帮你解决

祝你成功

既往新人专属产说会成果展示

课程大纲

一、为什么要举办新人专属产说会

二、什么是新人专属产说会

三、我们该做什么

新人专属产说会：

针对新人销售技能不够成熟，促成技能稚嫩的特点，集公司资源，在增员人、主管的帮助下，借产说会的平台，专门帮助新人进行保单销售促成的一种方式。



新人专属产说会能给我们带来什么?

- 帮大家签单：现场签单率40%，数据统计，平均每邀约2位客户到场，现场签单一个；
- 获得转介绍客户名单：平均2个客户为大家带来1个转介绍客户；
- 提升技能：通过现场观摩学习讲师讲授、主管促成，可以提升自己讲保险理财观念、产品、促成的技能。

新人专属产说会流程介绍



- 音乐暖场
- 主持人开场
- 领导致辞
- 有奖问答
- 专题讲座
- 现场促成

课程大纲

一、为什么要举办新人专属产说会

二、什么是新人专属产说会

三、我们该做什么

我们的职责

- 会前邀约客户到场
- 会中协助主管促成
- 会后及时回收保费

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：https://d.book118.com/046230134233010110