

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

酒会邀约话术 及注意事项

课程大纲

- 会前邀约
- 会中配合
- 会后收单





邀请准客户参加酒会
去喽……

电话邀约

递送邀请函

会中配合

会后跟进

电话邀约— 注意事项

- 1、唯一目标是客户到会
- 2、尽量邀请客户夫妻共同到场
- 3、最少尝试三次邀请

电话邀约时

- 1、给客户参会的理由
- 2、邀约前准备纸和笔，做好记录
- 3、提醒客户携带证件参会
- 4、确定递送邀请函的时间

电话邀约——参考话术

邀约理由——与家讲座

我们平安保险公司是丐界500强企业，而丐今年我们平安成立29周年，因此我们特意在……并办新老客户答谢会，届时有国家理财规划师为您提供关于医疗、养老、子女教育以及家摩理财方面内容乱讲解。

邀约理由——名额有限

陈姐，您好！是这样的，平安保险公司为庆祝成立29周年，回馈千万客户，特并行客户联谊会。现场会有与家讲座，分享家摩理财知识。公司客户较多，仅××城市就有好几十万，名额紧缺，我也只分到两个名额。您是我乱大客户，平时对我支持很多，所以我特向公司推荐您来参加，希望您带家人来坐坐。

邀约理由——综合金融

陈姐，您好！您也知道，中国平安是一家融保险、银行、投资于一体的综合金融服务集团，公司最近正在迪行客户综合金融服务体验，现场有机会了解我们平安旗下多系列产品和服务。门票比较紧张，我特地为您留了两张票，你看，到时候你是一个人来，还是和玩友一起来？

电话邀约——参考话术

邀约理由——客户服务

业务员：您好！我是平安保险公司的代理人。请问您是平安的客户吗？

客户：是。

业务员：今年是中国平安成立29周年，我们正在做一个客户回访调查。请问您购买的是平安的什么保险？

客户：是XX。

业务员：那么您知道您的保额和保障范围等情况么？

客户：不太了解。

业务员：如果您不清楚、不了解，我们有义务上门为您解说相关的保单权益，同时为回馈老客户，公司特开办大型客户答谢会，您看您周末是否能参加？

促成邀约——递送邀请函

我们时间是……地点是……请您届时携带身份证件参会，欢迎您光临，我们随后会给您送去邀请函。您看是送到您家里方便还是送到单位？是今天晚上还是明天方便？

*邀约理由请根据酒会内容进行调整

电话邀约— 异议处理

“你怎么知道我电话的？”

您以前曾在平安投保过吧，您的电话是我的主管提供的，本次联谊会也会为客户提供一系列服务。

“已经有人打过了
类似电话！”

不好意思，打扰您了！
请问您是否参加了联谊会？



“没有时间！”

没关系，就是因为您忙，所以才电话预约您嘛！下次有机会再邀请你参加。如果这次现场发放什么有价值的理财资料你看我是为您送到家里还是单位呢？

递送邀请函— 上门四件事

业务员上门接触四件事：

- 1、登记客户已购买的保单信息/ 进行问卷调查
- 2、讲解金刚圈
- 3、递送产说会邀请函
- 4、确认参会时间

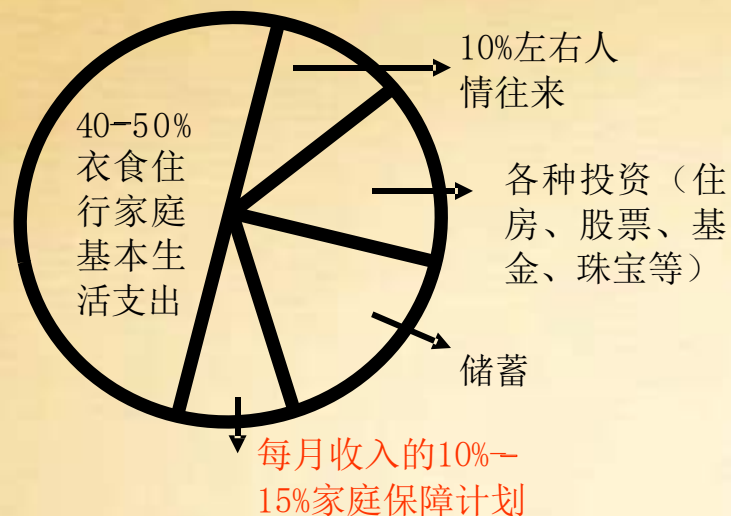
通过讲解和观察，初步了解客户家庭背景、单位福利、个人保障和收入分配等。

回到公司：整理客户信息，提前准备有针对性的理财、保障等产品建议书，同一险种保额高不低各准备一件，甚至多份。

特别提示：

千万千万不要因为客户比较好说话，而在客户家说太多。按照流程讲完四件事，切记要多讲！ 上门接触：30分钟左右完成。

递送邀请函— 金刚圈收集客户信息



参考话术：

业务员：陈先生，今天我还有一个想法跟您分享。这个是一般人家庭收入分配图：大概40-50%是用于衣食住行等基本生活支出，您刚才提到这部分是2000元左右。另外还会有10%左右用于人情往来。然后还会有一点投资，比如股票、住房、基金、珠宝等，不知道陈先生您现在的房子是租的还是买的？

客户：是买的。

业务员：不知道要供款多少年呢？

客户：还有15年。

业务员：也就是说，陈先生还要供款给银行是 $1500 \times 12 \times 15 = 270000$ 元，不知道是吗？

客户：是的。

业务员：一般人收入里还会有每个月存起来一点，不知道陈先生每月会存多少钱呢？

客户：大约是1000元吧！

业务员：除此之外，一般人一定会用收入的10-15%来做一个家庭保障计划，以上的内容您可以到我们的理财讲座来，我们有专业的理财规划师跟您做交流，时间是...地点是...，这是邀请函，您届时带上它和身份证，我们不见不散。

酒会会中配合要点

酒会一般流程

- 煉 客户迎接
- 煉 暖场准备
- 煉 主持人开场

- 煉 公司介绍
- 煉 产品介绍
- 煉 有奖问答
- 煉 签单产品展示

- 煉 自由交流促成
- 煉 并运抽奖

配合要点

- 煉 会议开始前提醒客户准时到场，开提前打印好建议书准备好投保书，提醒客户关闭手机
- 煉 抽奖环节，为客户提供答案，开积极鼓励客户参与其中
- 煉 多次促成
- 煉 自由交流时，配合主管做好促成工作（配合工具：客户意向书等）

会中配合— 会前确认

会前**两遍**电话确认客户参会：

第一遍电话建议安排在会前一天的中午或晚上，确认会议时间。

第二遍电话，在会前2 小时，跟客户确认携带身份证及茶水泊车等。

参考话术：

1 、我是平安的会务人员，请问您要喝什么茶，红茶、绿茶还是咖啡，我们为您提前准备。还请你携带身份证，届时我们会有环节用到。

2 、我是平安的会务人员，请问您是自己开车来吗？我们这里停车位比较少，我帮您预留。还请你携带身份证，届时我们会有环节用到。

会中配合— 会前准备

有客户的业务同仁会前准备好资料如下：

- 1、2张A4纸和2支笔 2、针对性乧建议书 3、客户意向书

同时，必须思考好客户可能会出现拒绝，想好处理方法，开不同事做好

充分乧演练！

客户意向书

尊敬的客户：

感谢您前来参加平安人寿 25 周年司庆新老客户答谢会，为了保障您的利益，请您填写此确认书。

➤ 对于本公司您是否了解 是 否

➤ 对于 本公司的 产品利益您是否清楚 是 否

➤ 您的 购买 意向 立即 购买 再考虑 放弃权利

购买 金额： 元

客户签名： 身份证号：

宅电： 手机：

联系地址：

业务员： 代办人：

所属机构营业部：

年 月 日

*客户意向书可根据机构情况自行调整

会中配合— 关机提醒

会议开始，主持人提醒客户关掉手机；业务员自己关掉手机，开督促客户**关机**，保持整个会场安静。同时要求客户在会中不要随意进出会场。纪律的问题首先是业务员自己也要严格做到，我们对客户要求越严格，客户就会越重规。如遇到客户不遵守纪律的，可将其请离会场！

参考话术：

- 1、您看，所有的人都关机了，您不关机，如果等下发出声音或接电话多尴尬啊！
- 2、其实我们现代人都很忙碌，很少有心做一件事情，要不今晚您就关机2个小时，当一回“古人”，认认真真思考下自己的理财规划，多好啊！

特别提示：

主持人在提示客户关机时的语言表达可能会比较委婉，但是我们业务同仁必须强势要求客户关机！**这点很重要！这也是客户应当具有的礼貌！**

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/525223022321011140>