

销售飞跃

山东分公司个险培训部

2009·1

课程目标



- ❖ 通过对销售技巧的讲解，使学员掌握销售流程，提高销售技能。
- ❖ 通过对销售话术的演练，使学员熟练掌握销售话术并能应用到实务中。

课程大纲



1

销售招数分解

2

销售飞跃

3

高手过招

4

总结

课程大纲



1

销售招数分解

2

销售飞跃

3

高手过招

4

总结

我的昨天、今天、明天



- ❖ 我为什么来太保？
- ❖ 我现在是什么阶段？
- ❖ 我想做一个什么样的保险代理人？

我的未来



- ❖ 团队的领袖
- ❖ 可观的收入
- ❖ 个人素质的提升
- ❖ 生活品质的提高

做一名尊贵的保险代理人！

请您思考：



我离尊贵的保险代理人
还有多远？

09年我要在哪些方面提升和飞跃？



拜访量？

话术？

洞悉客户需求？

对商品武器的运用？

把握销售时机？

把寿险作为自己喜爱的终身事业？

.....

专业化营销精神！

传统推销与现代营销的差异



公司

商品

通过推销与促销

扩大消费者利益

推销

目标
市场

顾客
需求

通过协调
市场营销

通过满足消费者
需求创造利润

营销

客户购置心理



认识需求

®

收集信息

®

判断选择



®



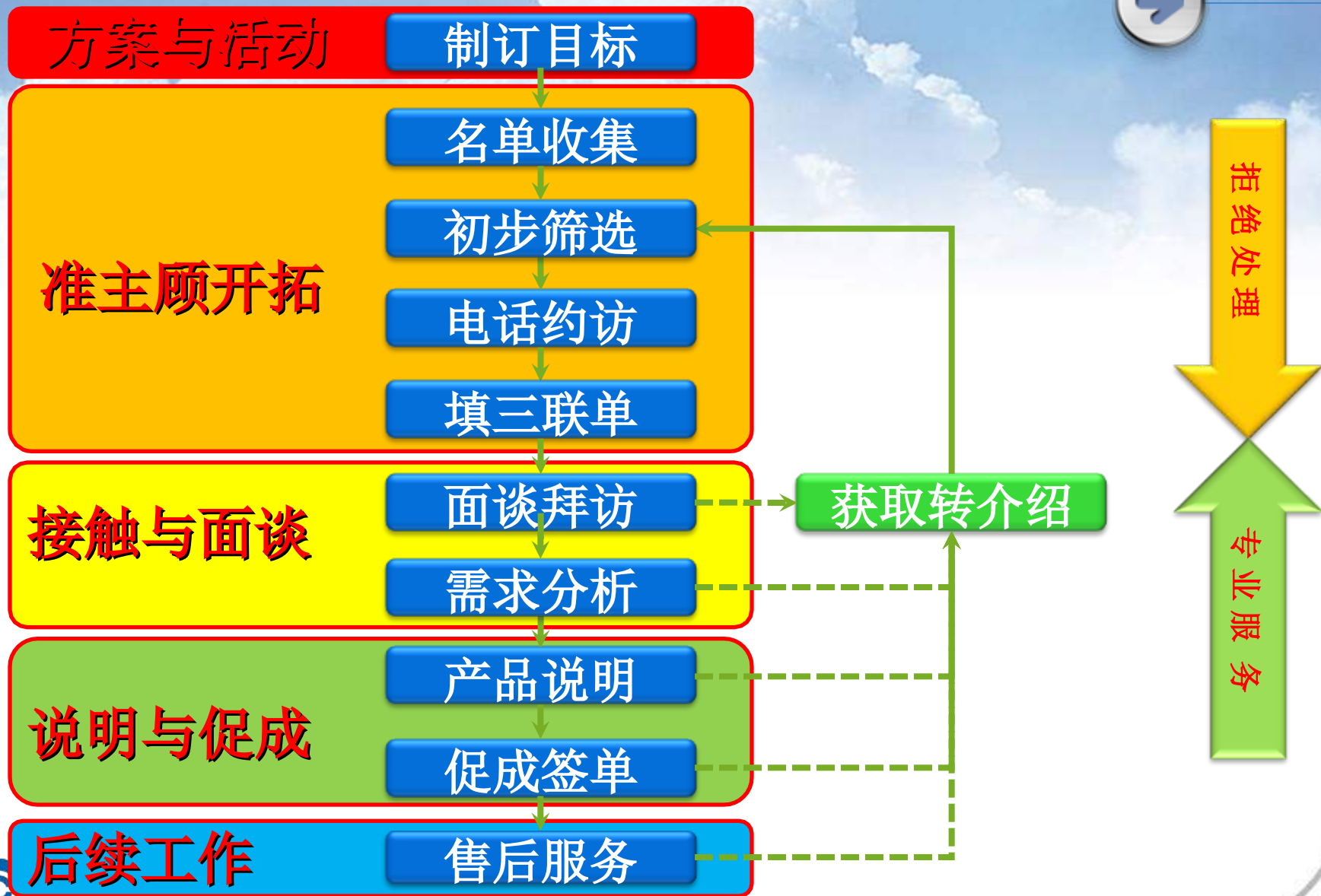
两种销售模式的区别



专业化寿险销售流程



专业化寿险销售流程



说明与促成的流程



保险利益解说要领



- 语调略高，充满热情，表现出适度兴奋，语速不可太快。
- 说明保障范围及给付金额时，善用图文式，绝不允许出错，切忌夸大、不实。
- 在进行下一类保险利益说明之前，探询客户的反响，并作说明。

保险利益解说要领

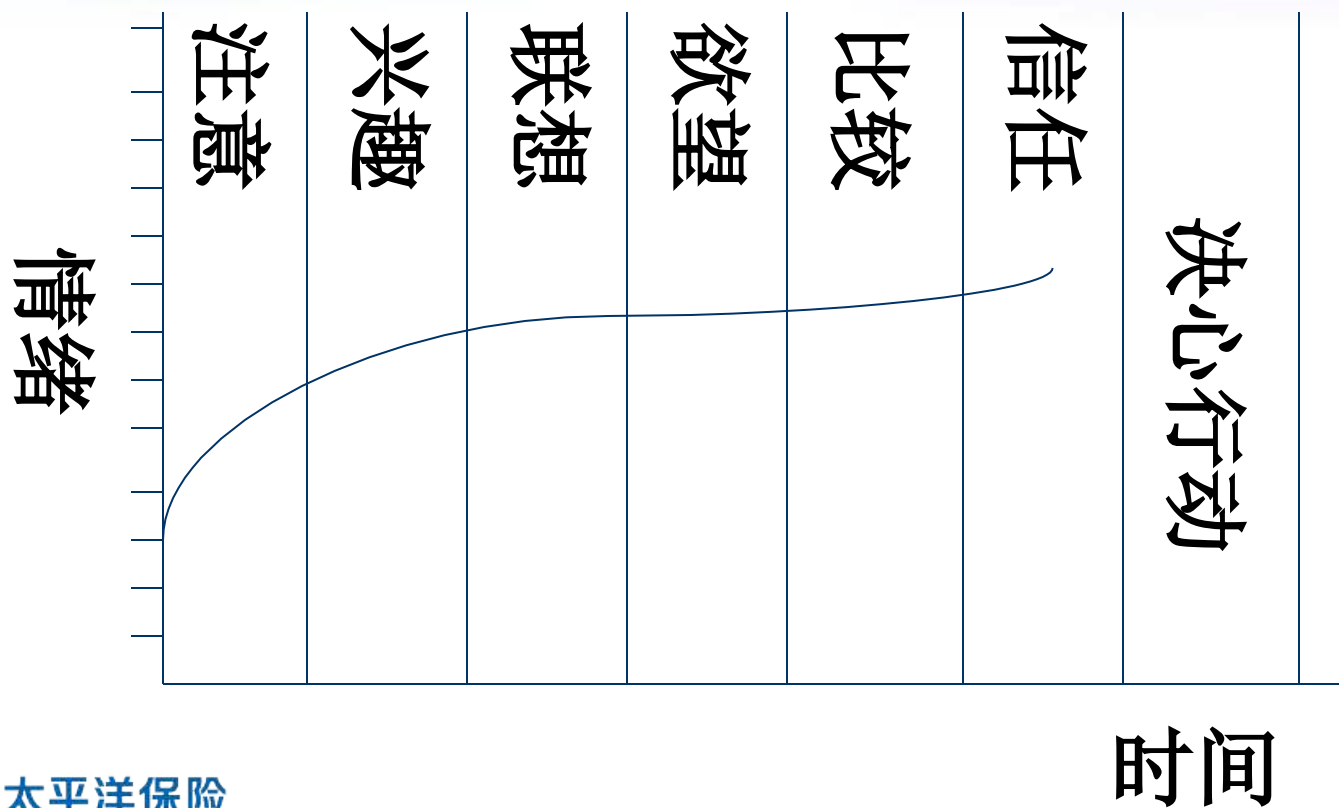


- 认真分析客户的期望与人生规划。
- 告诉客户如何动用每一笔保险给付，以实现他的期望。
- 掌握人、事、时、地、物的原那么。
- 为他描绘美好前景，语调充满感性，将客户带离现在。
- 看准时机及时促成，并不不断的重复尝试。

获得购置信息



准主顾的情绪曲线——购置信号



获得购置信息



一看：看客户的表情

- 翻阅资料、拿费率表时
- 客户态度明朗、明显赞同时
- 客户对你的敬业精神赞赏时
- 由平淡变为关注，由拒绝变为接受
- 由勉强参与变为主动参与
- 微笑、点头 沉思、考虑时
- 自我感觉良好时：兴奋，该讲的到位时

获得购置信息



二听：听见客户的要求

- 我需要去体检吗？
- 如何交费、办手续？
- 如果我改变主意，不想保了呢？
- 如果以后真有事，能找到你吗？
- 你离开公司不干了昵？

说明与促成的要领



- 正确看待建议书的角色
- 增加建议书的价值感
- 记得将投保单一起取出放在桌上，正面朝上，以方便引导客户促成为主。

课程大纲



1

销售招数分解

2

销售飞跃

3

高手过招

4

总结

销售飞跃〔专业化产品销售话术



- 〕：
- 〔一〕 销售面谈：
接触与发现需求、说明与促成
 - 〔二〕 转介绍
 - 〔三〕 拒绝处理话术

案例分析：



- 业务员小李在表哥帮她转介绍客户刘金玉并约访后，于近日在刘先生家见面。
- 客户资料：刘金玉先生，35岁，某司营企业财务主管，年收入约10000元，享受单位统一购置的养老保险。刘先生已婚，孩子8岁，五年前为孩子购置10份状元红、10份长健B保险；妻子是医院护士，各项保障较全面；20年按揭贷款买房，月供900多元，暂无赡养老人的经济压力。

想一想：刘先生的保障需求是什么？

刘先生需求分析



- 作为一家之主，是家庭的主要收入来源，缺乏家庭责任保障金，一旦发生意外、疾病，房贷、孩子的保险费、家庭的生活费用将无着落；其次准备局部养老金，晚年不降低生活水平。
- 保障需求：**1、重大疾病保障**
- **2、身故或全残保障（家庭责任准备金）**
- **3、养老保障**
- 推荐产品：
- **10份岁岁登高主、附险**

〔一〕销售面谈：



观念导入〔初次接触OP—应酬、赞美〕

- 业：刘先生，您好，我是您老同学李军的表弟小李，在太平洋保险公司工作，还记得昨天咱们 联系好今天见面的事吗？
- 刘：记得记得，快进来坐吧！
- 业：您家装修的还真是有品位啊！一定凝聚了您的不少心血吧！一看您就是一位特别注重家庭、喜欢孩子的好爸爸。
- 刘：哪里，就是觉得一家人开心、舒适的生活是最珍贵的！
- 业：是啊，我特别赞同您的观点。作为一家之主，我们在社会上赚钱再辛苦都觉得值得，只要家人能生活的好就行！

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/658046034053007007>