



商业养老金销售攻略

从洞察客户需求到销售实战

Presenter name

Agenda

1. 商业养老金特点
2. 产品定位和销售演示
3. 销售关键技巧
4. 销售挑战应对
5. 客户洞察和需求分析

01.商业养老金特点

商业养老金特点与差异



商业养老金定义

商业养老金产品范围



多样化的产品选择

包括企业年金、员工储蓄计划等-企业年金和员工储蓄计划



专业的风险管理

提供多层次的风险管理和投资组合管理服务



灵活的税收优惠

养老金缴纳可享受税收优惠，减轻企业和员工的负担

商业养老金特点

安全稳定

保障客户退休生活的经济安全

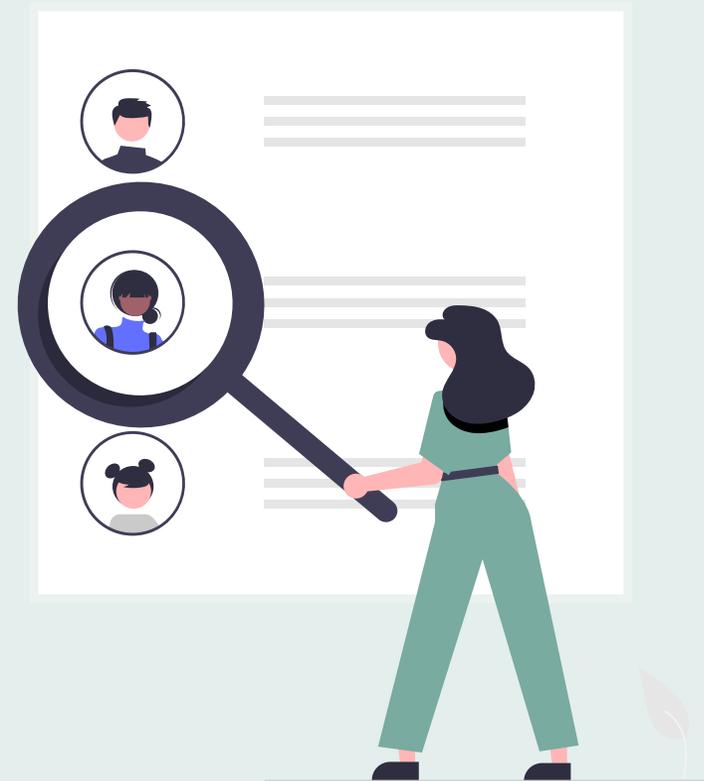
灵活性

根据客户需求提供不同的投资选择

税收优惠

养老金缴纳和收益享受税收优惠

商业养老金产品特点



养老金比较

与传统养老金产品的比较

商业养老金产品具有更灵活的投资策略

更灵活的投资策略

商业养老金产品的回报率相对较高

更高的回报率

商业养老金产品提供更多个性化选择

更多的个性化选择

02.产品定位和销售演示

客户定位与销售演示



客户风险偏好定位

根据风险偏好和投资目标



风险偏好分析

根据客户的风险承受能力和偏好进行评估



投资目标调研

了解客户的投资目标和长期规划



定位合适的产品

根据客户的风险偏好和投资目标匹配适合的产品

销售演示技巧

“ 销售演示文稿的设计和准备



清晰内容结构

演示文稿的内容结构应该有逻辑性和易于理解，以便观众能够跟随和理解。



视觉吸引力的设计

演示文稿的设计应具有视觉吸引力，包括使用合适的颜色、字体和图像来引起观众的注意。



演讲技巧

在演示过程中，销售培训师应该保持流畅自信的演讲技巧，用清晰明了的语言和肢体语言与观众进行有效沟通。

突出产品的特点和优势

产品特点与优势



灵活的投资组合

满足不同风险偏好和投资目标



高回报潜力

提供优秀的投资回报和财务增值



专业的风险管理

保障客户的资金安全和长期稳定收益

03.销售关键技巧

销售关键技巧与策略



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/316225213241011004>