



# 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



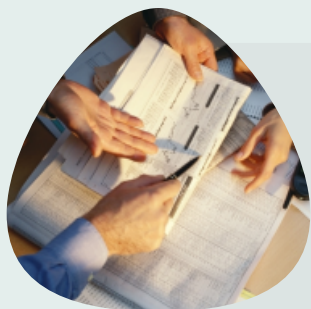
### 定位合适的产品

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>