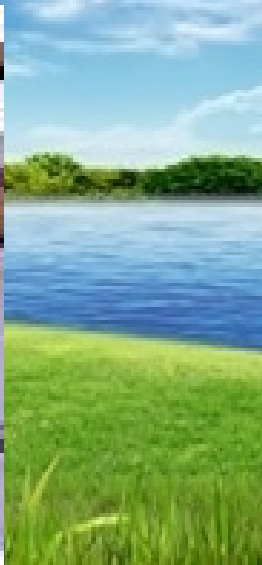
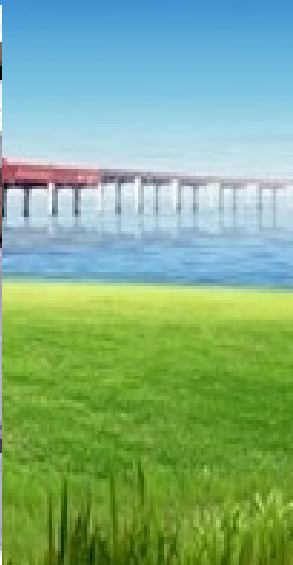


# 零压力销售流程

——国寿曹纪平葵网精彩分享



零压力销售

首先问大家一个问题：  
客户面谈通常都会有高度的戒备心，  
请问他们担心什么？

世界上有两件事情最难

- ①用自己的思想影响别人的思想
- ②把别人的钱放进自己口袋里。

其实客户最担心的就是害怕自己的口袋的钱往外掏。

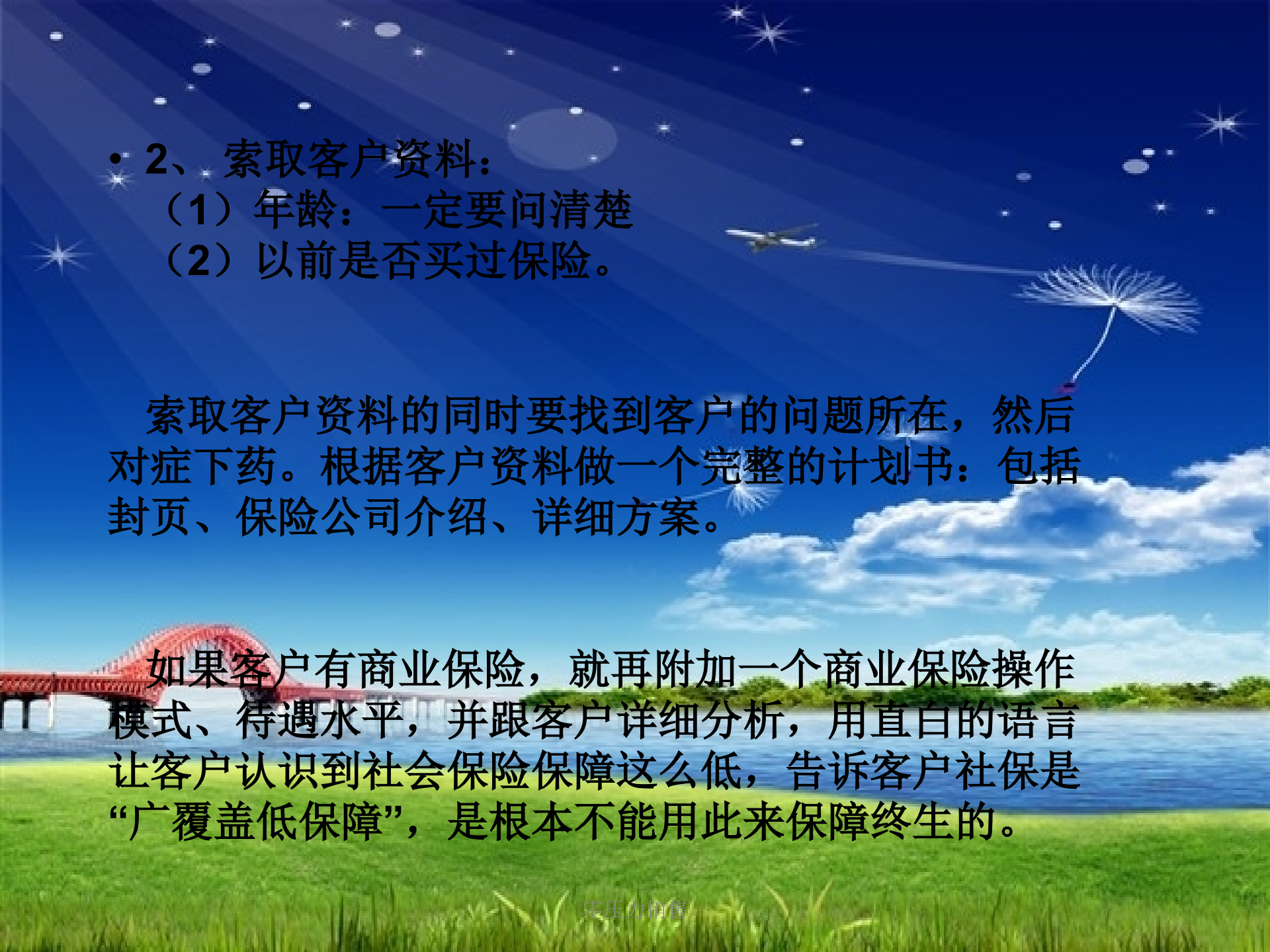
# 一、客户面谈

## 1、减轻客户压力

0压力下签单：见到客户第一访，客户都有高度的戒备心，预防自己口袋的钱往外掏，所以第一访最重要的就是要减轻客户的压力，让客户在你的带领下回到一个平常的心态，在这样的前提下共同来讨论保险，让客户从观念上去关注和改变他的保障现状。

- 减压铺垫：

（1）第一访见面后除了寒暄外，还有重要的话要说明无论您现在是买了或是还没买商业保险，但是将来再买保险这是必然的。既然将来要买，那么现在理性合理的认识和了解是很必要的。至于你买不买、何时买、找谁买都是您自由选择 and 决定，我不会干涉，从开始就要让客户没有压力。



- 2、索取客户资料：

- (1) 年龄：一定要问清楚

- (2) 以前是否买过保险。

索取客户资料的同时要找到客户的问题所在，然后对症下药。根据客户资料做一个完整的计划书：包括封页、保险公司介绍、详细方案。

如果客户有商业保险，就再附加一个商业保险操作模式、待遇水平，并跟客户详细分析，用直白的语言让客户认识到社会保险保障这么低，告诉客户社保是“广覆盖低保障”，是根本不能用此来保障终生的。

客户买保险，应该从哪几方面入手？

保险公司、代理人、保障计划！

# 我想对你说

整个销售过程中，我们应该从内心里、观念上去关注客户的保障现状，改变他未来的保障状况。所以第一访最重要的就是要减轻客户的压力，让客户在平常心态的前提下来了解保险，这就要求我们真正为客户着想，



## 二、买保险说明

买保险从三个方面去考虑：

第一，你的保险面是不是广。你看你的保单，除了疾病门诊无效之外，其它都是保险责任，对吗？只有疾病门诊不能保。

第二，保障深度够不够深。其实人生就三大风险，①死得太早孩子没养大；②半途而废不能再挣钱养家糊口；③死得太晚孩子负担太重。保险能解决以上风险。

第三，保障方式是不是灵活。举个例子，保单可以借款，也可以做减额交清。那么对客户而言，保障的深度深，保障的方式灵活就是最符合客户需要的。保障的面全，对一个个体而言，越全越好，因为它这个固定了。告诉客户：虽然我费了很多时间做这个计划书，但我的目的只有一个，让你在买保险之前有一个理性的认识，然后买不买，何时买，买多少，由您自己来决定，客户听我们这么说一定会很放松。

# 如何买保险？

## ① 保险公司的选择


选择一家合适的保险公司一定要注意两点:首先这家公司一定要有实力,因为保险是关系到几十年以后支付的问题,保险公司实力在专业术语里叫偿付能力,目前我们是国家监管标准的2.9倍.第二点:选择公司一定要注意他的信誉,保险法和保险条款都很详细的写明:只要你提供足够的相关材料,保险公司在十天之内必须做出赔付决定,如果不能赔付,就明确告诉你不能赔付的原因。这样很自然的已经给客户介绍了一条条款,慢慢的就会把所有条款说完。





## ②业务员的选择

选择业务员一定要选择有专业实力的,专业水平可衡量业务员为客户长期服务的能力和服务的质量,再就是一定要选择有实力的.同时拿出相关的证明告诉对方自己的专业价值。



## ③产品的选择

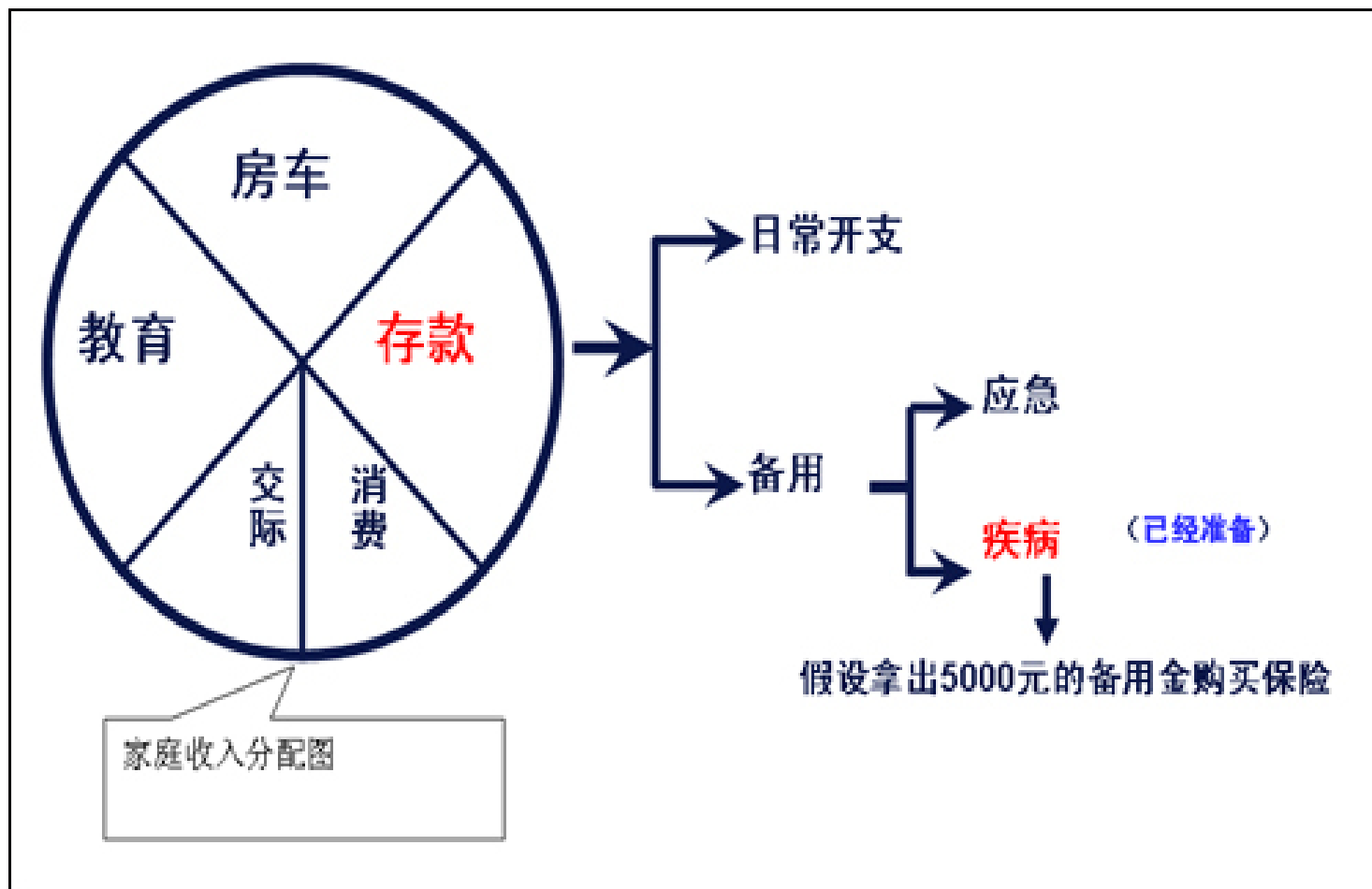
一个好的业务员一定会给你选择一个最合适的产品。如果客户是外地的可告诉他保单全国通用。




**三、递交核保通过书**

**四、送保单，说明内容，索取转介绍**

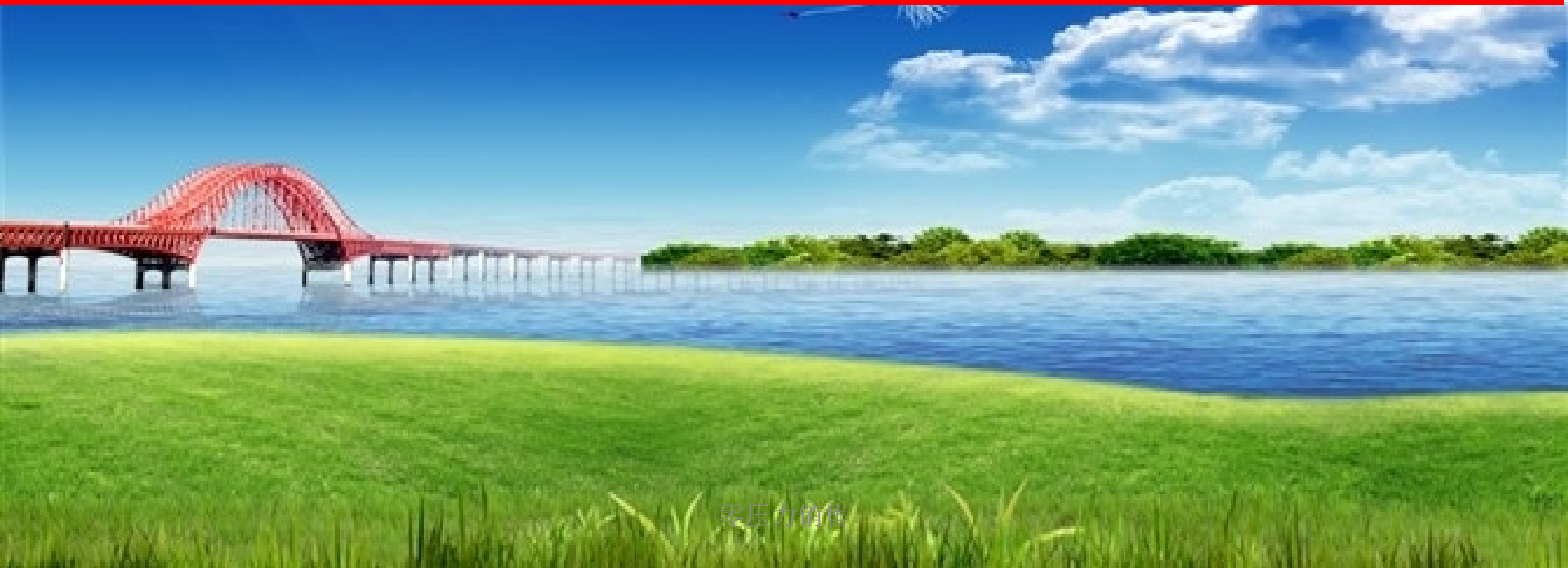
## 五、家庭收入分配图讲解



这个图可以帮助客户初步认识为什么要买保险



上图是家庭收入分配图，一般分为孩子教育、房车、存款、交际和消费项目上。除了这些开支，任何一个家庭或多或少都要留一部分活期存款，你存一万活期存款到底要用做何方？我像大部分人一样使用来是解决家庭的应急所需，这个应急所需包含了自己、老人、孩子、配偶及其它家庭成员突如其来生病生灾费用。



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/566105213213011011>