

保險公司培訓：財富盛宴客 戶邀約

創作者：
時間：2024年X月

目录

- 第1章 引言
- 第2章 培训内容
- 第3章 实战演练
- 第4章 案例分析
- 第5章 行动计划

• 01

第1章 引言

简介

本培训将向您介绍财富盛宴客户邀约的重要性，以及培训的目标和预期成果。同时，也会对参与者的基本信息进行介绍。

01 现状与趋势

市场正在稳定增长，保险公司的角色日益重要

02 目标客户

高净值人群，他们对财富管理有着强烈需求

03 产品与服务

提供综合财富管理解决方案，满足客户多元化需求

客户邀约策略

我们将讨论客户邀约的重要性，以及如何制定有效的客户邀约策略和方法。同时，也会探讨保险公司面临的一些挑战和解决方案。

财富盛宴产品介绍

财富盛宴产品是一款针对高净值人群的财富管理产品，具有独特的特点和优势。它适用于那些寻求高品质财富管理服务的客户群体。销售策略和要点将会在培训中详细介绍。

• 02

第2章 培训内容

保险知识培训

基础知识

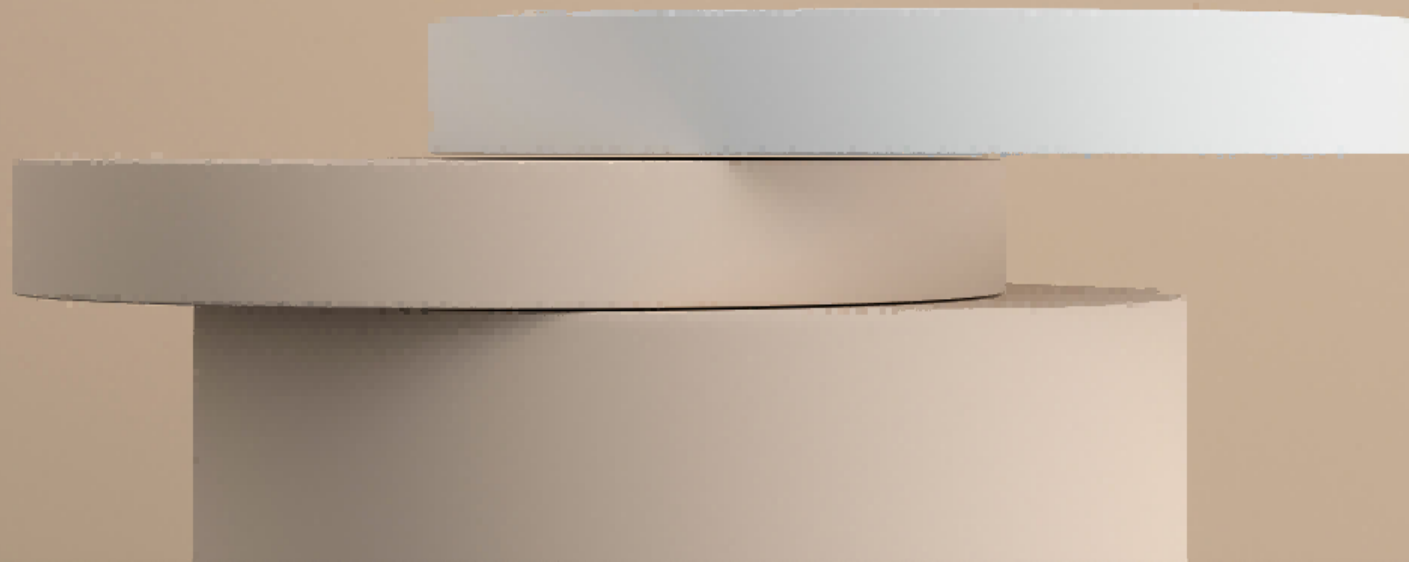
保险的基本概念，各类保险的定义

产品特点

各类保险产品的特点和适用场景

销售技巧

保险销售技巧和话术



财富管理培训

培训将涵盖财富管理概念和流程，财富管理工具和产品，以及财富管理顾问的职责和能力要求。

客户关系管理培训

关系建立

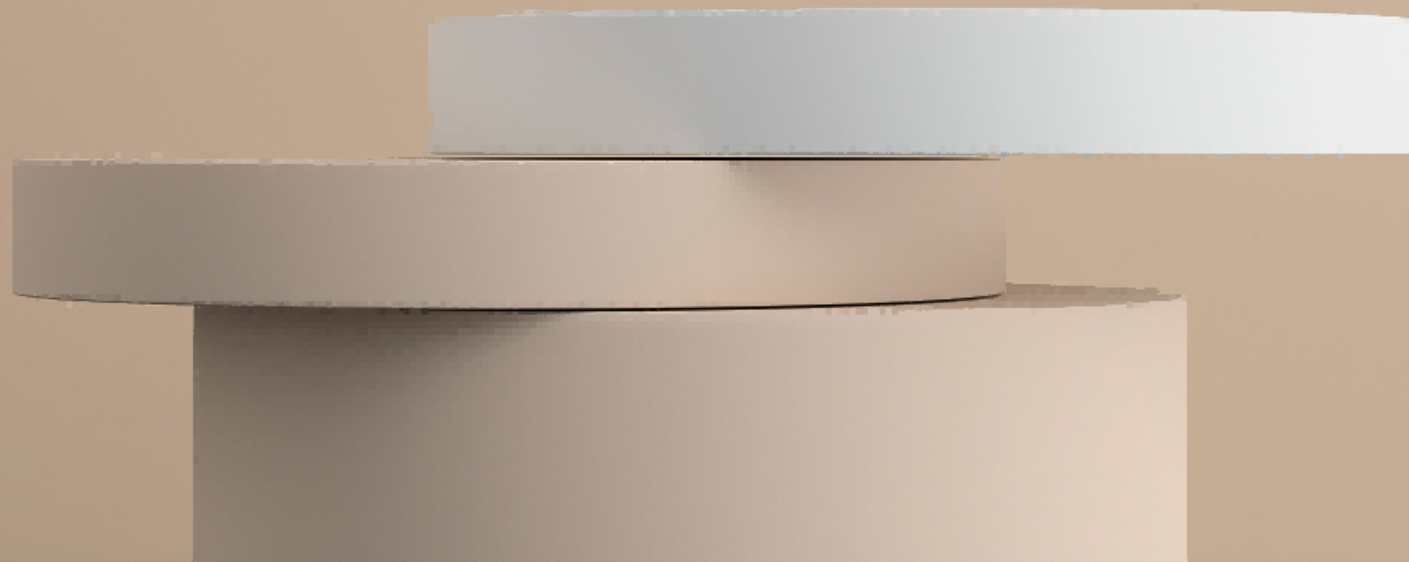
如何建立和维护良好的客户关系

投诉处理

应对客户投诉和异议的策略

沟通技巧

谈判和沟通技巧的重要性，有效的沟通方法



谈判和沟通技巧培训

我们将讨论谈判技巧的重要性，以及如何有效地进行沟通，提高说服力。

● 03

第3章 实战演练

客户邀约场景模拟

在模拟客户邀约的场景中，参与者将扮演不同的角色，通过实际操作来体验整个邀约过程。这将有助于参与者更好地理解客户的需求和反应，从而提高邀约的成功率。

模拟中的问题讨论

问题一

如何引起客户的兴
趣

问题三

如何跟进潜在客户

问题二

如何处理客户的拒
绝

销售话术练习

在销售话术练习环节，参与者将通过角色扮演的方式，练习使用各种销售话术。这将有助于他们更自信地与客户沟通，并提高销售业绩。

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/788121113001006062>