

《超赞保险销售》PPT课件

制作人：Ppt制作者
时间：2024年X月



目录

- 第1章 了解保险销售
- 第2章 保险产品知识
- 第3章 保险销售技巧
- 第4章 管理保险销售团队
- 第5章 保险销售市场拓展
- 第6章 保险销售风险管理
- 第7章 总结与展望

• 01

第1章 了解保险销售



保险销售概述

保险销售是指向客户销售保险产品的活动，是保险公司获取客户并完成保险合同的过程。保险销售作为保险公司的主要营销方式，具有重要的经济意义。保险销售的基本原理包括了解客户需求、推荐适合的保险产品、提供专业的咨询和服务等。

保险销售流程

客户需求分析

了解客户的个人情况和保险需求
分析客户的风险承受能力

产品介绍与推荐

介绍适合客户的保险产品
根据客户需求推荐最合适的保险方案

签订合同

明确保险责任和保费支付方式
签署保险合同并确认条款

后续服务与维护

定期跟进客户保单情况
及时处理客户投诉和理赔事项



01 沟通技巧

有效沟通是保险销售成功的关键

02 销售技巧

掌握销售技巧提升销售效率

03 谈判技巧

灵活运用谈判技巧提升洽谈成功率

保险销售的挑战

市场竞争

保险市场竞争激烈，
需要不断提升销售
能力

产品更新与创新

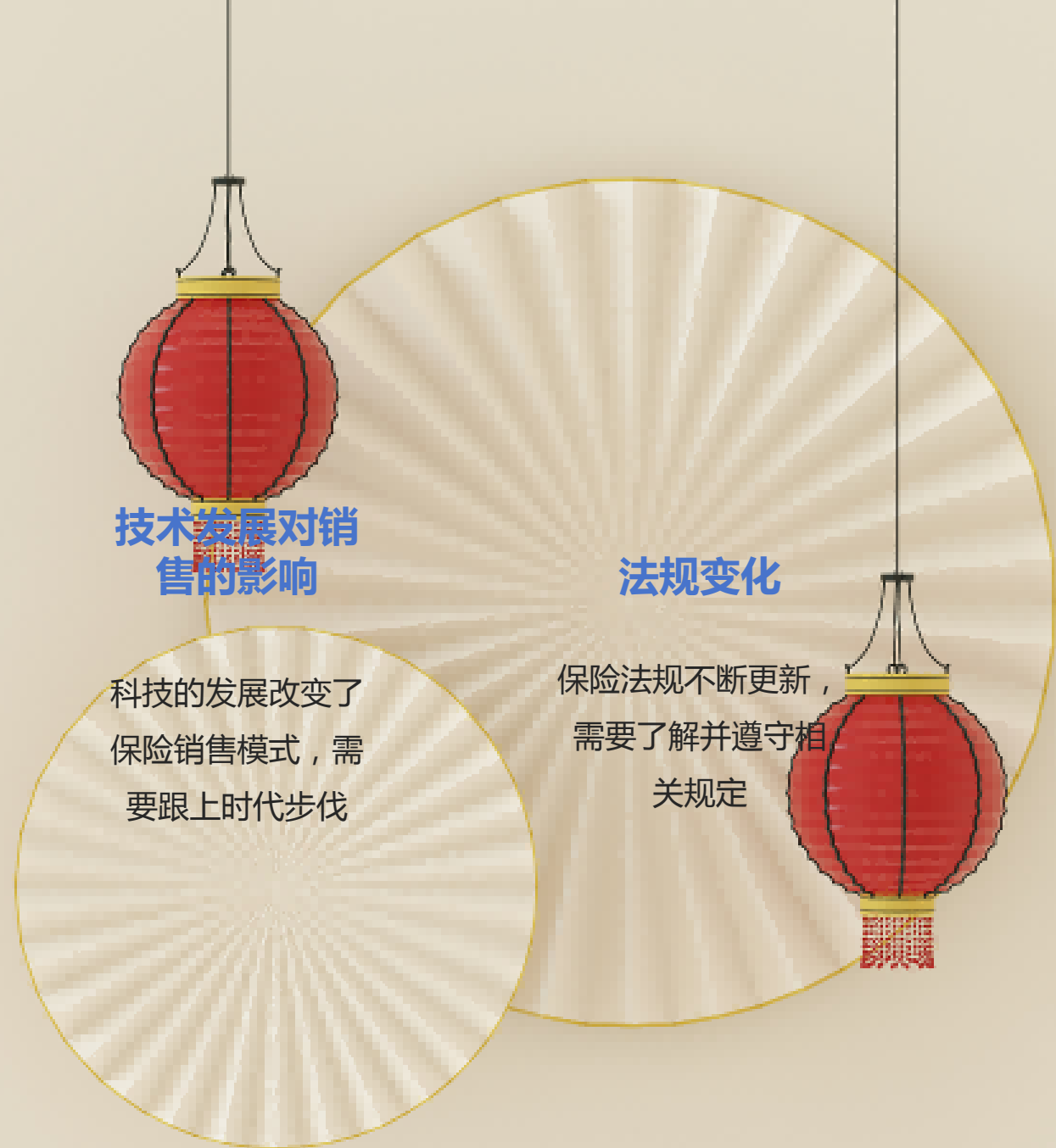
不断创新产品，满
足客户需求，是保
持竞争力的关键

技术发展对销售的影响

科技的发展改变了
保险销售模式，需
要跟上时代步伐

法规变化

保险法规不断更新，
需要了解并遵守相
关规定





保险销售挑战与 应对

面对保险销售中的各种挑战，销售人员需要不断学习和提升自己的能力，适应市场变化。只有不断完善自己，才能在保险销售行业中取得成功。

• 02

第2章 保险产品知识



寿险产品

传统寿险

传统型保险产品，
保险责任和投资收益分离

分红寿险

保险公司根据盈余
再分红给保险人，
提供附加收益

万能寿险

保单持有人可以根据
自己的需求和能力
自由选择保费、
保额和投资期限



财产险产品

财产险是保险公司承保财产损失、责任风险的保险产品，包括车险、住房险和商业保险等。车险主要保障车辆在交通事故中受损；住房险则覆盖住宅损失风险；商业保险涵盖企业经营活动中的风险保障。

健康保险产品

医疗保险

覆盖医疗费用，帮助支付就诊或治疗费用

意外险

意外险主要是保障人在日常生活中发生意外时，提供相应的保障和赔付

重疾险

用来保障被保险人被确诊罹患某些指定重大疾病时的医疗费用和生活费用



特殊险种

旅游保险

提供旅程中所面对的一系列风险的保障和赔付

覆盖旅途中可能发生的紧急事件

宠物保险

保障宠物在生病或遭受意外伤害时的医疗费用

提供赔偿的保险形式

水上运动保险

为从事水上运动的人提供保障，覆盖在活动中可能遇到的风险，可以保障装备损失和人身意外伤害

总结

保险产品种类繁多，涵盖了人们生活、工作、健康、旅行等方面，销售保险产品需要对各种产品有深入了解，以便为客户提供更好的服务和建议。

• 03

第3章 保险销售技巧



培养客户信任

在保险销售中，培养客户信任至关重要。通过提升专业知识水平、诚信经营态度以及细致的客户关怀，可以有效建立起与客户的信任关系。只有建立起信任，才能实现长期合作与持续发展。

掌握销售技巧

聆听与理解

聆听客户需求，理解客户痛点，才能有针对性地提供解决方案。

把握客户需求

深入了解客户的需求与偏好，可以更好地满足客户的保险需求。

掌握产品信息

熟练掌握各类保险产品信息，能够有效地进行销售推广与解释。



01 制定销售计划

02 效率工具运用

03 团队合作与协调



处理异议与投诉

异议处理技巧

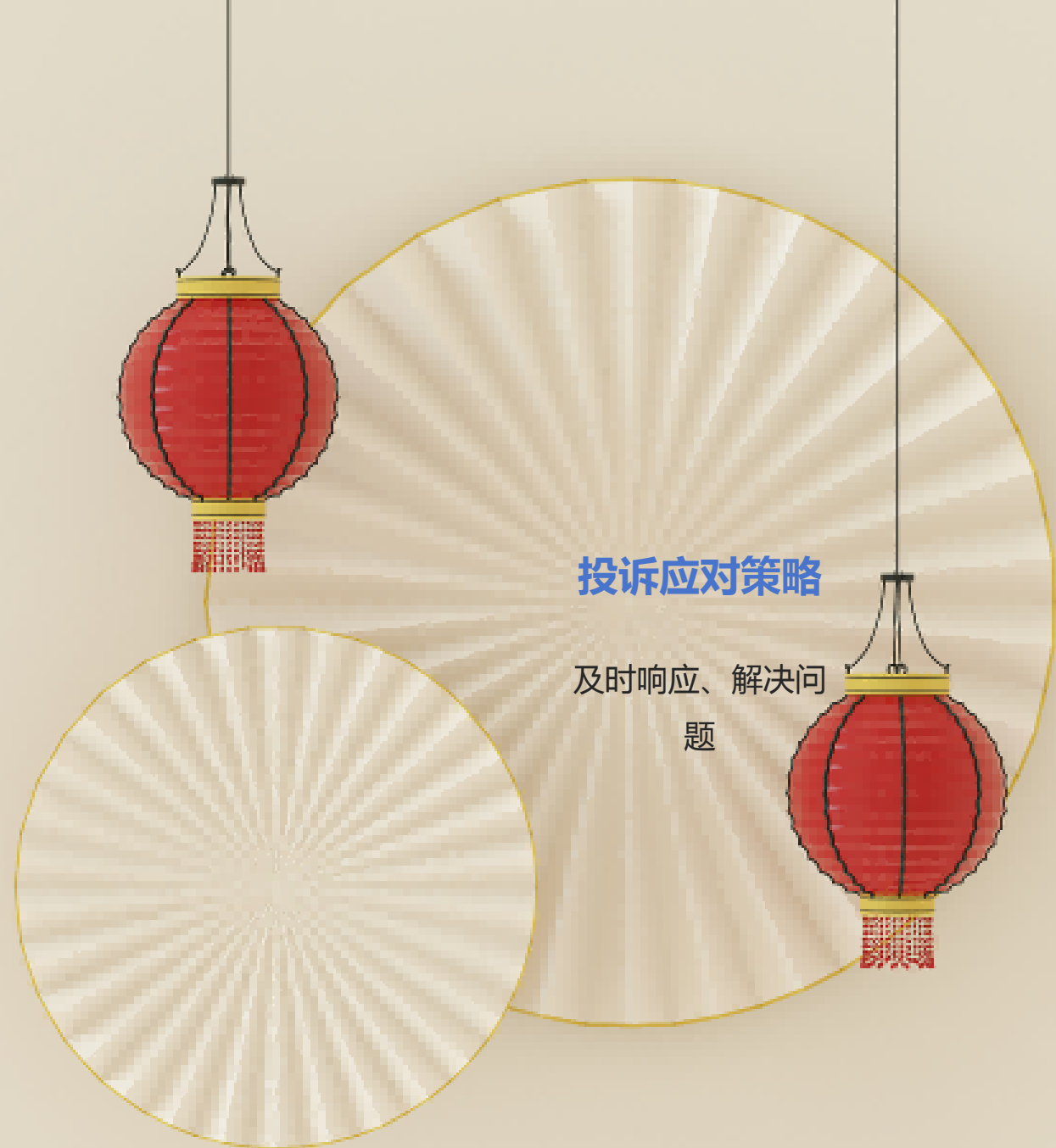
沟通技巧、解决方案

解决问题的方法

分析原因、提出解决方案

投诉应对策略

及时响应、解决问题



总结

保险销售是一个综合性的工作，需要不断学习提升自身的能力，同时灵活运用各项销售技巧，不断提升服务质量和销售效率。处理客户异议和投诉时需要冷静应对，积极解决问题，保持良好的服务态度。只有不断提升自身素质，才能成为一名优秀的保险销售人员。

• 04

第四章 管理保险销售团队





01 激励机制

激励员工积极性

02 团队培训

提升团队专业素养

03 团队文化建设

营造团队凝聚力

销售团队管理

目标设定

设定销售目标
分解目标任务

绩效评估

定期评估销售绩效
及时调整改进措施

绩效奖励与惩罚

激励优秀表现
约束不良行为

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/958123013113006055>