



專業/用心/效能

桃園市保險業務職業工會

工會網址：http://www.sales168.tw

# 保險行銷系統式技巧實務班

課程名稱		時數	課程日期	課程費用	政府補助 80%	學員 20%
保險行銷系統式技巧實務班第01期(30名額)		24小時 (共4天)	3月8、15、22、28日 <每週的星期三>	\$3,450	\$2,760	\$690
日期	時間	課程主題			講師	
3月8日 (星期三)	9:00~16:00	行銷系統一	保險綜險人員相關證照介紹 一、行銷前的個人準備。 二、拆解商品，一通百通。 三、健康保單，理財最根本。 四、你不可不知的全民健保。 五、癌症進逼每一個人。 六、一張表就締結。 七、理賠切入，強化觀念。			鄭景杰老師
3月15日 (星期三)	9:00~16:00	行銷系統二	一、長照、你必須補足的醫療拼圖。 二、你必須知道的長照 2.0。 三、長照族群這樣談。 四、永不退休的未來。 五、人生的四大關鍵密碼這樣算。 六、第一桶金&退休金			鄭景杰老師
3月22日 (星期三)	9:00~16:00	客戶服務系統	一、客戶的服務 105 密碼。 二、客戶服務檢核表。 三、客戶的建檔管理法。 四、服務取代行銷。 五、緊急聯絡人系統。 六、差異化的保單製作與說明。			鄭景杰老師
3月28日 (星期二)	9:00~16:00	深度保單檢視系統	一、壽險市場大剖析。 二、弄懂這張圖，再開始保單體檢。 三、保單體檢帶來的效益。 四、保單體檢這樣做。 五、保單規劃準則。 六、保單條款的關鍵點。 七、看懂條款，深度解析。 八、三張關鍵表格就締結。			鄭景杰老師

上課地點：桃園市桃園區中山北路 42 號 4 樓

工會電話：(03)3391768#李小姐 工會傳真：(03)3391770

課程時間：自 106年3月8日~3月28日

工會信箱：top3391768@gmail.com

(每週星期三上午 9:00~下午 16:00；星期二結訓(僅 3/28) 上午 9:00~下午 16:00，共 4 個整天 24 小時)

## 內容簡介

銷售是門科學，更是門藝術，也是每位從業人員進入業務工作，想要攀上巔峰，首要面對的基本門檻。在初期沒能把銷售工夫紮根做好、做到位，後面的辛苦就可想而知了，當然，任何人都想把銷售工作做好，但是否能掌握成交的關鍵契機，就不是有意願這麼單純了。

十幾年來，上千位客戶的行銷經驗，讓我清楚知道，為何許多夥伴在行銷的路上總是跌跌撞撞，不得其門而入，即便認真學習，也始終達不到效果，究其原因，是因為長久學習的不是系統，而是一個又一個的單獨元素，沒有系統的學習，行銷過程自然無法有效的串連。這本書，透過清楚的邏輯及大量故事性的引導，讓你有系統的架構面談過程，當然行銷就如同日常談天一樣輕鬆自然。內容不僅人人能懂，更是一套人人都能學，且足以生存的行銷工具書，建議你細細閱讀，一讀再讀，反覆練習，絕對能讓你在行銷的路上，持續精進。

