

세일즈 프로세스 이해하기_05

효과적이고 성공적인 Closing

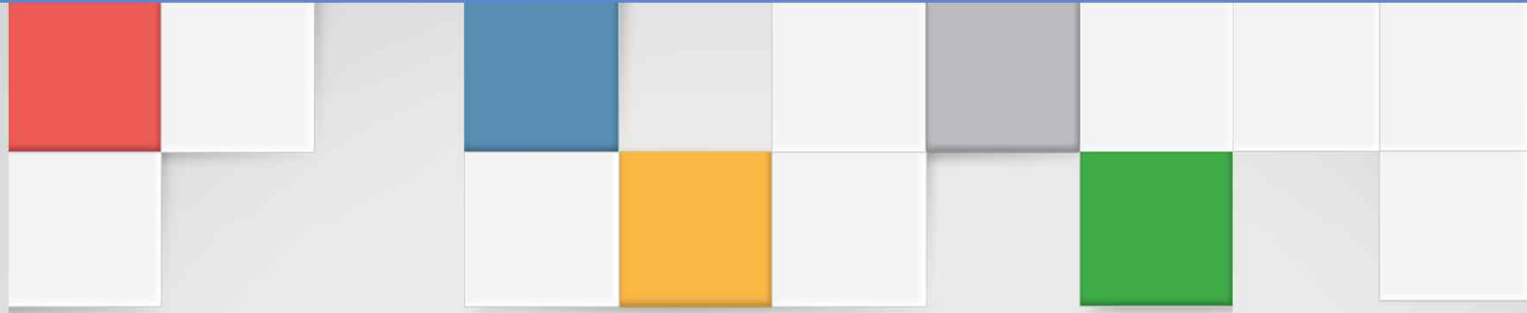
강사 : 이해웅

6차시 강의입니다.

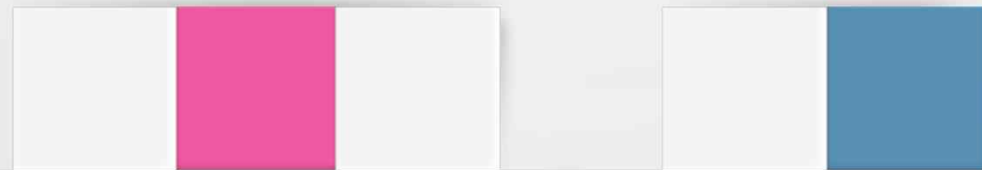


과정 개요

- 1 세일즈 프로세스 이해
- 2 고객과 상담을 하기 전까지
- 3 최초 면담 시 주요 Point
- 4 재무상태분석 & 프리젠테이션
- ✓ 5 효과적이고 성공적인 클로징
- ✓ 6 성공적인 고객관리 (Monitoring)



5. 효과적이고 성공적인 Closing



Blue Printing (인생의 큰 그림)

V

Financial Road Map

for Living Life on Purpose

"여행을 가는 사람들과 그냥 길을 가는 사람들이 있습니다. 현재는 그 사람들이 같아 보이지만, 분명히 다릅니다. 성공적인 사람들은 그들의 경쟁자들과는 다르게, 그들이 어디로 가고 있는지 그들의 여행 목적지를 분명하게 알고 있습니다."

- Mark Caine -



고객이 원하는 미래
(꿈, 희망, 바람)



Where I Am Today

연금보유액		경 장	
현재	희망	현재	희망
Action:		Action:	
위험관리			

개인의 목표
"이중표"

개인의 목표
"이중표"

고객의 현재 상황

인생의 재무 Event



희망을 줄 수 있는 메시지를 전달하자



그래도, 난 잘 한 거야 !

1. 무릎 꿇을 각오를 하라 (생존이다) !
2. 멋있게 보이려 하지 마라 !
3. 남들처럼 할 수 있을 거라고 착각하지 마라 !
4. 전문가라고 착각하지 마라 !
5. 설계사라고 불려도 기분 나빠 하지 마라 !
6. 지금의 나 자신의 모습을 인정하라 !
7. 계약은 당연한 것이라 생각하라 !

때문에 화법으로 마무리 !

납입기간

정년까지 근무할 수 있는 기간 00년이라고 했기 때문에 ~~

보장금액

보장금액이 진단금액이 부족하다고 했기 때문에 ~~

보장기간

보장혜택을 받을 수 있는 기간이 80세라고 불만~ 때문에~

보험회사

외국계 회사는 마음에 들지 않는다고 했기 때문에 ~~

깔끔한 클로징의 시작은 초회 면담부터~!



세일즈 프로세스 이해하기_06

성공적인 고객관리 = Monitoring

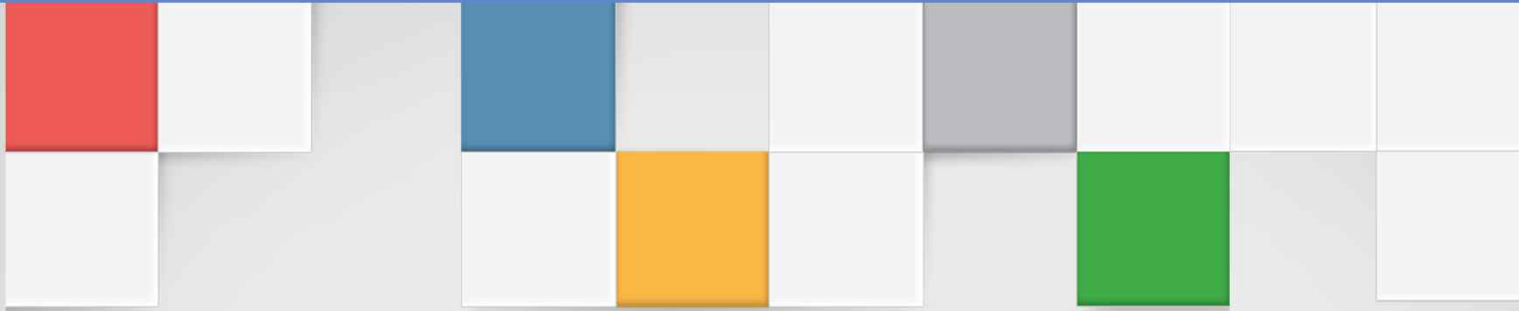
강사 : 이해웅





기대 효과

- ✓ 고객과의 상담 프로세스에 대해서 이해한다.
- ✓ 고객과 상담 시 중요한 포인트 들에 대해서 이해한다.
- ✓ 고객의 관심사와 고객의 기본 성향을 알아본다.
- ✓ 효과적인 클로징을 위한 주요 포인트를 숙지한다.
- ✓ 성공적인 고객관리방법에 대해 학습한다.



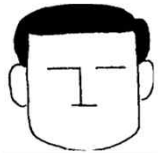
6. 성공적인 고객관리 = Monitoring



고객은 잊어버린다

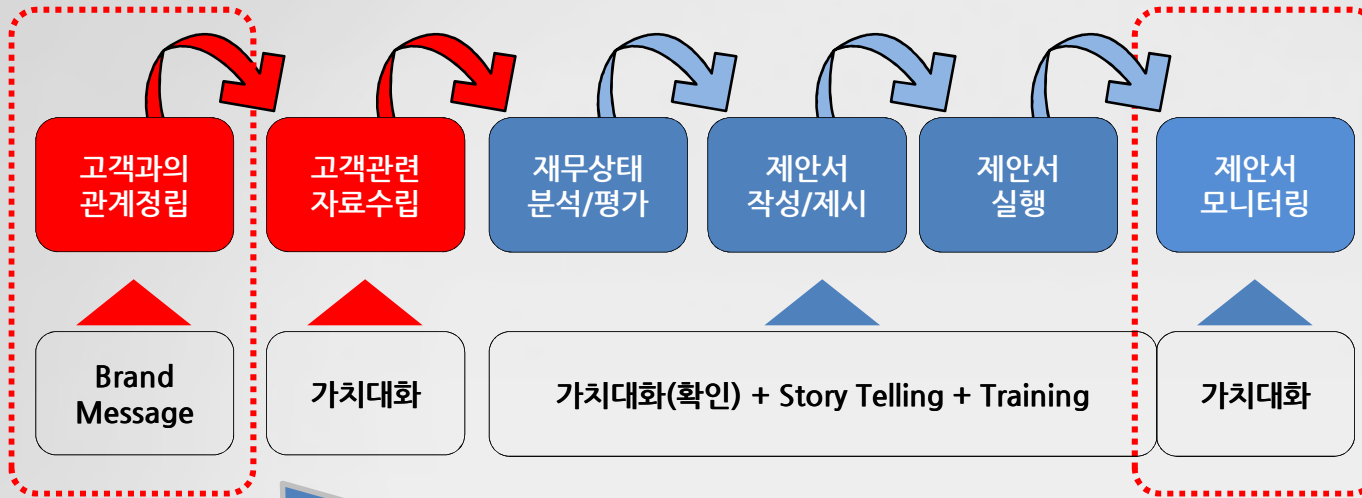


고객의 유형별 특징 (보편 타당함에 근거)



Power 파워형	Popular 인기형	Peace 평화형	Perfect 완벽형
<ul style="list-style-type: none"> • 윗 입술이 두껍다 • 머리가 크다 • 힘이 있는 눈동자 • 광대뼈 어깨 넓음 • 신호대기 중에도 일 • 열을 잘 받음 • 다소 거만해 보임 • 얼굴이 대부분 사각형 	<ul style="list-style-type: none"> • 얇은 입술(말) • 뽀족한 인상 • 반짝 눈, 요란함 • 항상 즐거운 과장형 • 베스트 드레서 • 반가움 표현 잘함 • 정에 죽고 사는 • 팬 ! • 연예인 스타일 	<ul style="list-style-type: none"> • 통통한 등근형 • 느린 걸음 • 두툼한 입술 • 편한 복장 • 우유부단 • 화를 잘 안 냄 • 잠을 잘 잠 • 회피를 잘 함 	<ul style="list-style-type: none"> • 청순가련형 • 중앙 집중형 이목구비 • 차분한 걸음 • 수수한 검소한 의상 • 내 이야기 금지 • 항상 생각 중 • 수도사 스타일 • 특별한 특징 없음

고객이 원하는 관리 Point



[고객이 원하는 “사후관리” “사후 서비스”에 대한 정의를 사전에 협의하라 !]

- 어떤 관리를 받고 싶으신가요 ? 어떤 관리가 고객님의게 최적의 관리일까요 ?
- 생일선물, 보고서 분석, 결혼기념일, 명절 이벤트, 자녀 생일, 청약 기념일 등

작지만 Powerful한 관리기법



반복하라!!

