

세일즈 프로세스 이해하기_02

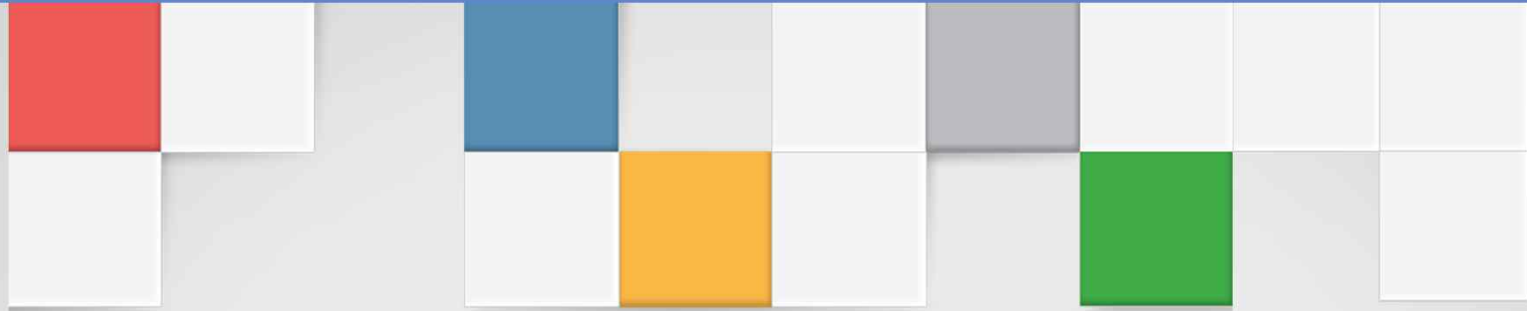
고객 상담을 하기 전 까지

강사 : 이해웅



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)



2. 고객과 상담을 하기 전까지



고객과 상담 전에 해야 할 일들



현재 FP영업의 Trend



“ 위험설계 (Risk Management Planning) “



“ 투자설계 (Investment Planning) “



최대한 DB를 활용하고, 기존시장 활용하여 병행 !!

고객분류기준 → X-시장 빨리 소진하고, Prospecting 하라

X - 시장

내가 평상시 알고 있는 지인시장 (친구, 친척, 동료 등)

Y - 시장

내 사업의 동반자인 X-시장에서 소개가 나오는 소개시장

Z - 시장

Y시장에서 다시 소개를 받아 형성된 확장된 Y시장

시장개척

지인과 전혀 상관없이 시장을 만들어 가고 있는 상황

훌륭한 고객 (=Key Man)의 정의

1. 경제적 여력이 있는 고객

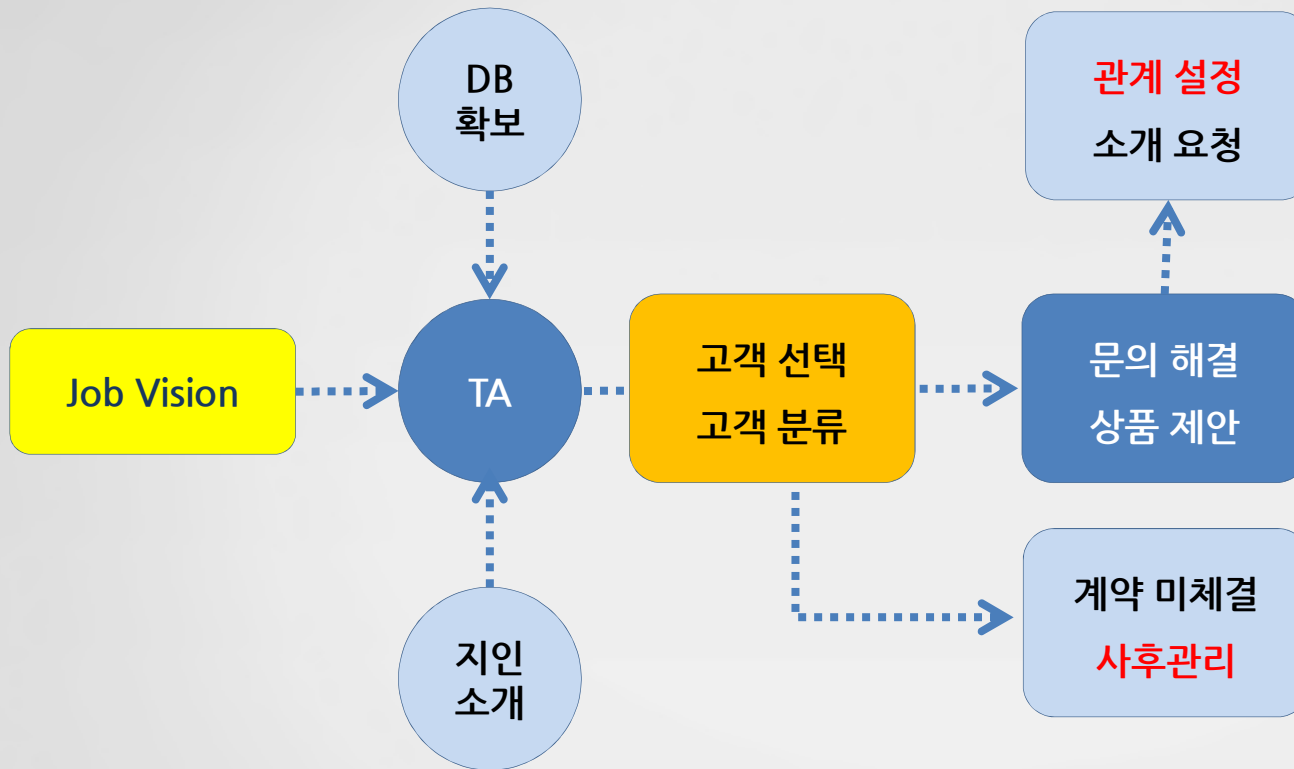
2. 삶에 대한 목표가 있고, 목표달성의지가 있는 고객

3. 조언자(FP)의 조언에 귀를 기울이는 고객

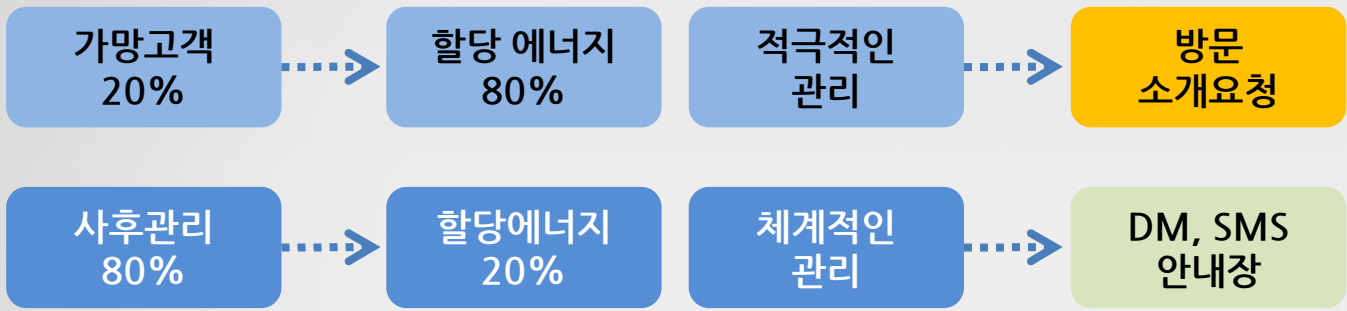
4. 실행력이 있는 고객

5. 소개를 잘 시켜주는 고객 (FP의 성공을 바라는 고객)

대부분의 FP들 상담방법



Prospecting : 고객을 처음부터 분류해야 하는 이유



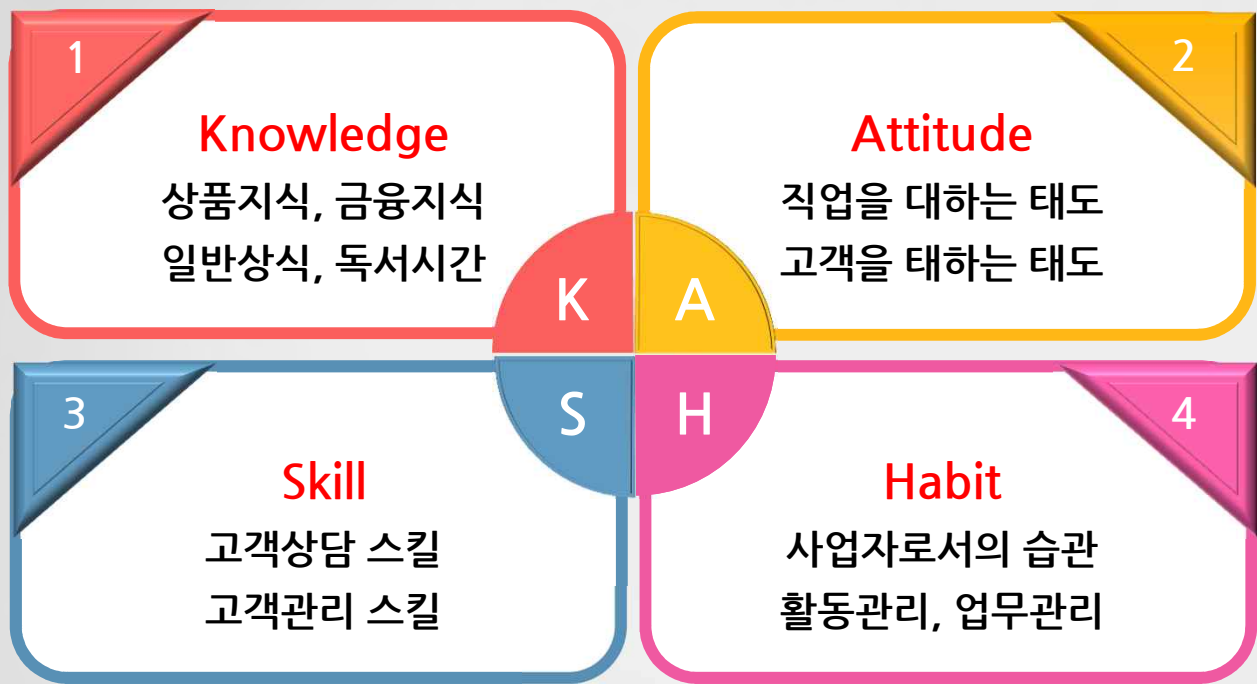
비용은 ?

어느 고객 하나 버릴 사람 없다 ! (나는 사업자)

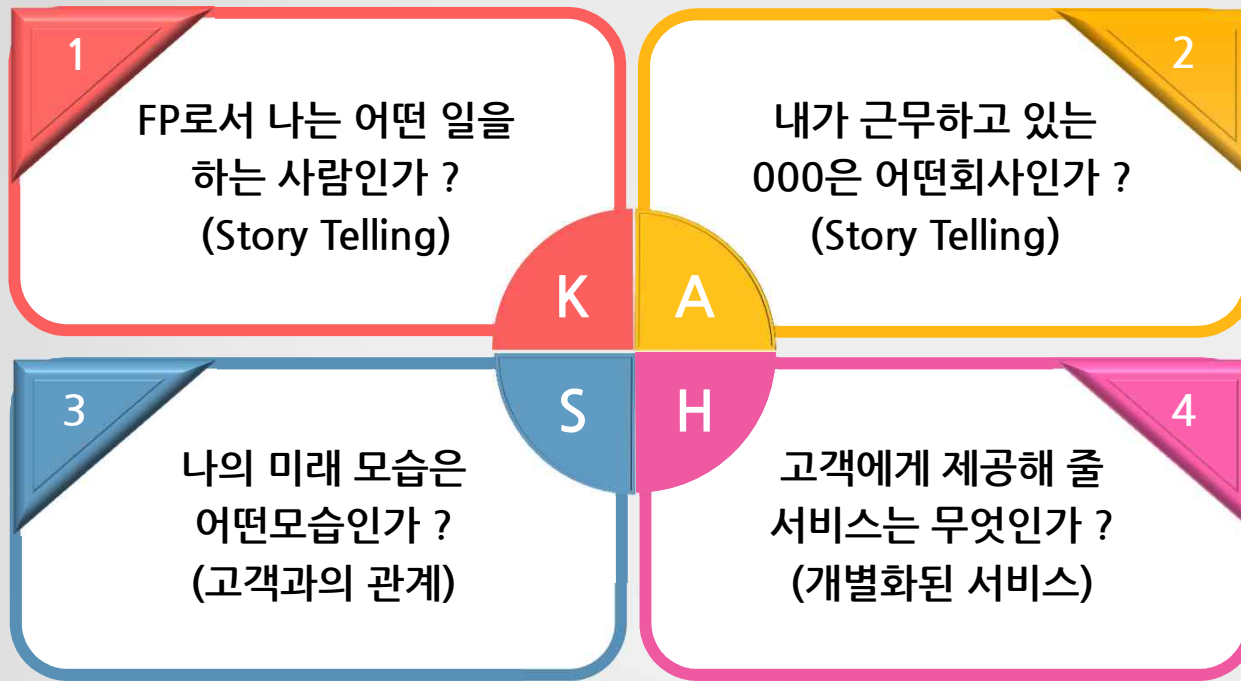
Prospecting (TA) : 고객을 분류하는 방법 (이유)



KASH (몸을 만들어라!)



Brand Message (나의 브랜드)



FP 직업에 대한 정의

FP는 무슨 일을 하는 사람입니까 ?



재무설계는 무엇이라 생각하십니까?



내가 근무하는 회사는 어떤 회사입니까 ?



보험을 잘 판다는 것은 어떤 의미입니까 ?



보험은 무엇이라 생각하십니까 ?



성공하는 FP의 체질

남을 돕는 일을 좋아함

타인과의 교류를 즐기고 그들을 편하게 해 줌

주어진 일보다는 스스로 목표를 세우고 계획을 수립, 실행

하고자 하는 일을 열정적으로 추진하는 성격

복잡한 재무설계 개념을 고객에게 쉽게 가르치고 설명

성공하기 힘든 FP의 체질

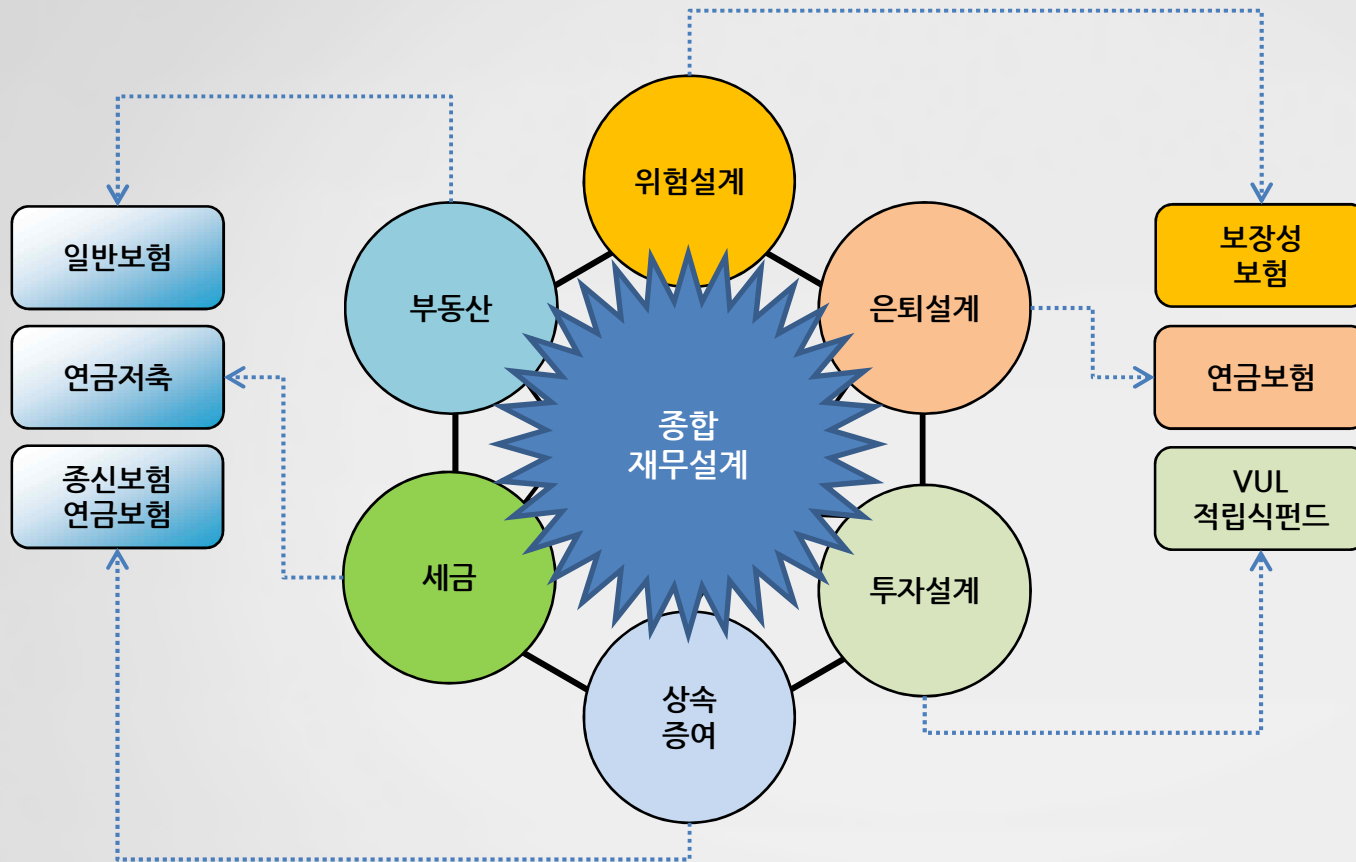
정확하고 수치적인 답변을 통해 재무설계 서비스 제공함에 흥미

회계나 공학적인 연구를 즐기는 사람

문제를 해결하는데 공식 사용하기를 좋아하는 사람

자신의 비즈니스라는 위험을 감수하지 않으려는 사람

재무설계와 보험의 관계



TA (Telephone Approach) → 목적 : 상담예약 (방문)

1. 나를 소개해 주신 이유가 뭘까요 ?
2. 저희 회사로 전화를 주신 이유가 뭘까요 ?
3. 혹시, 관리해 주시는 담당자(FP)가 있으신가요 ?
4. 알아보려고만 하는 시청자에 대한 강력한 자기소개
5. 지금 현재 관리해주는 담당자가 있으신지요 ?
6. 가입설계를 일단 보내달라 , 메일로 보내달라 , 우편으로 보내달라
7. 기왕력에 대하여 사전에 확인한다 (고객을 사전에 분류, 가입 가능한 상품을 모색)
8. 병력이 있는 사람들에 대한 치료비 마련 Approach