

경력도 듣고 싶은 가슴 뛰는 영업,
FP 입문 과정_09_Sales Process 6/7단계

전문적인 도움이 필요해요
: Referral(소개요청)

강사 : 김 성 혁



Contents

1 Referral(소개)의 정의

2 소개요청 방법

3 내가 이 일을 하는 이유: 직업적 소명

Review: Sales Process 7 Level

- 1) **Prospecting**: 가망고객 발굴
- 2) **TA**(Telephone Approach)
- 3) **OP**(Opening): 초회 면담
- 4) **FF**(Fact & Feeling Finding): 사실과 느낌의 발견
- 5) **PC**(Presentation & Closing): 종결
- 6) **Referral**: 소개확보
- 7) **PD**(Policy Delivery): 증권전달

1. Referral(소개)의 정의

전문적인 도움을 필요로 하는 곳에 보내기

2-1. 소개요청 방법

**Q1. 60대 은퇴후, 함께 골프치며
노후를 보내고 싶은 친구는?**

2-2. 소개요청 방법

Q2. 오늘 유명한 맛집 식사쿠폰이 생겼다.

가장 같이 가고 싶은 친구는 ?

2-3. 소개요청 방법

Q3. 하와이 여행 티켓이 생겼다.

가장 같이 여행하고 싶은 친구는?

3. 내가 이 일을 하는 이유: 직업적 소명



반드시 기억해야 할 것_3가지

Referral의 정의

소개요청 방법

아름다운 세상을 위하여