

경력도 듣고 싶은 가슴 뛰는 영업,  
FP 입문 과정\_10\_Sales Process 7/7단계

눈에 보이는 고객의 다짐  
: 증권전달(Policy Delivery)

강사 : 김 성 혁



# Contents

1 증권전달(Policy Delivery)의 의미

2 또 다른 소개요청 방법

3 추가 계약의 발판

## 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

## 1-1. 증권전달의 의미: 다짐

눈에 보이는 **고객의 다짐**

## 1-2. 증권전달의 의미: 약속

**FP와의 약속,**

**그리고 가족과의 약속**

## 2. 또 다른 소개요청 방법

증권전달은 다시 한 번

소개를 요청하러 가는 것이다.

## 2-2. 또 다른 소개요청 방법

증권이 쌓인다는 것은 게을러 진다는 것,

게을러 진다는 것은 소개요청을 하지 않는다는 것,

소개요청을 하지 않는다는 것은 Prospecting을 하지 않는다는 것,

Prospecting을 하지 않는다는 것은 FP의 궁극적인 역할을 하지 않는다는 것,

FP의 궁극적인 역할을 하지 않는다는 것은,

계약에 의지가 없다는 것.

### 3. 추가 계약의 발판

나와의 만남, 그리고 보험계약에 마음이 가장  
말랑말랑한 사람은 **증권을 전달받는 고객**이다.



반드시 기억해야 할 것\_3가지

**증권전달의 의미**

**또 다른 소개 요청**

**추가계약의 발판**