

경력도 듣고 싶은 가슴 뛰는 영업,
FP 입문 과정_05_Sales Process 2/7단계

Simple Activity
: TA(Telephone Approach)

강사 : 김 성 혁



Contents

1 Prospecting을 위한 **FP의 근본적인 노력**은?

2 TA(Telephone Approach)란?

3 Hot Prospecting 50 TA List 만들기

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. Prospecting을 위한 **FP의 근본적인 노력**은?



1-2. Prospecting을 위한 **FP의 근본적인 노력**은?



1-3. Prospecting을 위한 **FP의 근본적인 노력**은?

Telephone Approach



2. TA(Telephone Approach)란?

OP(만남) 약속을 잡기 위한 단순 행위!

3-1. Hot Prospecting 50 TA List 만들기

1번 고객으로 모시고 싶은 000

2번 고객으로 모시고 싶은 000

3번 고객으로 모시고 싶은 000

3-2. Hot Prospecting 50 TA List 만들기

12의 법칙을 믿어라!

반드시 기억해야 할 것_3가지

Telephone Approach

만남 약속을 잡기 위한 단순행위

TA List-Up