

경력도 듣고 싶은 가슴 뛰는 영업,
FP 입문 과정_07_Sales Process 4/7단계

Fact 보다는 Feeling
: Fact & Feeling Finding

강사 : 김 성 혁



Contents

1 Fact vs **Feeling**

2 Fact보다 **Feeling**이 더 중요한 이유

3 **고객의 신발**을 신어보라

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. Fact와 **Feeling**의 차이: Fact vs Feeling

인공지능 vs 사람

1-2. Fact와 Feeling의 차이: 사실과 느낌의 발견

사실이 아니라 **느낌**이 중요하다

1-3. Fact와 **Feeling**의 차이: 사실과 느낌의 발견

**고객이 보험에 어떠한 느낌을
가지고 있는지를 알아야 한다.**

2-1. Fact보다 **Feeling**이 더 중요한 결정적 이유

Feeling을 못찾으면 필요성만
증가시키고 고객은 빼앗긴다.

2-2. Fact보다 **Feeling**이 더 중요한 결정적 이유

사람은 논리적이지도 합리적이지도
않다. 오히려 **감정적**이다.

2-3. Fact보다 **Feeling**이 더 중요한 결정적 이유

사람은 이것저것 다 따지지만
결국 **마음에 드는 물건을 산다.**

3-1. 고객의 신발을 신어보라: 상황에 대한 이해

제대로 된 **Feeling Finding**을 통해

비로서 그 사람이 처한 **상황을 이해**할 수 있다.

3-2. 고객의 신발을 신어보라

Feeling Finding이 제대로 이루어지지 않으면
고객은 **진실을 숨긴다.**

반드시 기억해야 할 것_3가지

Fact vs Feeling

사람들은 논리적이지 않다. 감정적이다.

고객이 진실을 숨기는 이유