

경력도 듣고 싶은 가슴 뛰는 영업,
FP 입문 과정_04_Sales Process 1/7단계

FP의 궁극적인 목표
: Prospecting

강사 : 김 성 혁



Contents

1 Sales Process 7 Level의 중요성

2 Prospecting이란?

3 FP의 궁극적 목표: Prospecting

1-1. 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

1-2. Sales Process의 중요성

Sales Process대로 따르지 않으면,
Sales의 **질적인 효율성**을 높일 수 없으며,
System을 만들어 낼 수 없다.

2. Prospecting이란?

Prospecting

좋은 사람을 찾아내서 그 사람을 만나고 친해지는 일

3-1. FP의 궁극적 목표

**Sales는 Prospecting이 시작이자 끝이며
FP의 궁극적 목표이다.**

3-2. FP의 궁극적 목표

감사함을 표현할 줄 아는 사람을 놓치지 말자

3-3. FP의 궁극적 목표

매월 마지막 날은 다음달 만날 사람을
확실히 정하는 날이다.

3-4. FP의 궁극적 목표

계약할 사람을 찾지 마라,
만날 수 있는 사람을 찾아라!

3-5. FP의 궁극적 목표

하수는 **계약할 사람**을 찾지만,
고수는 **좋은 사람**을 찾는다.

반드시 기억해야 할 것_3가지

Sales Process 7 Level

Prospecting이란?

FP의 궁극적 목표