

경력도 듣고 싶은 가슴 뛰는 영업,
FP 입문 과정_08_Sales Process 5/7단계

간절함이 답이다.

: Presentation & Closing

강사 : 김 성 혁



Contents

1 PC(Presentation & Closing)에 나오는 고객의 마음

2 가입제안서를 자세히 설명하고, 설득하라.

3 거절을 두려워하지 마라.

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. PC(Presentation & Closing)에 나오는 고객의 마음

계약하고 싶어서?

나랑 만나서 수다떨고 싶어서~

1-2. PC(Presentation & Closing)에 나오는 고객의 마음

Q. 오늘은 **또 어떤 기대감을** 가지고 나오셨어요?

2-1. 자세하고 친절한 가입제안서 내용

가입제안에서 대해 누구보다 **꼼꼼하고**
자세하게 설명을 하여라.

2-2. 자세하고 친절한 가입제안서 내용: 설명에서 설득!

우리가 하는 일은 설명이 아닌 설득이다.

3-1. 거절을 두려워하지 마라!

칭찬은 거짓이고, 거절은 진실이다.

3-2. 거절을 두려워하지 마라!

거절이 있어야 **거절처리**가 가능하다.

3-3. 거절을 두려워하지 마라!

Q. 김성혁이란 사람에게 관리받고 싶다는 **생각에
변함이 없으신가요?**

반드시 기억해야 할 것_3가지

PC에 나오는 고객의 마음

설명이 아닌 설득

거절처리