

#### **Contents**

이번 시간을 통해 꼭 알아야 할(?) 세가지 핵심사항

Theme 1 가망 고객 세분화

Theme 2 고객 유형별 공략 포인트

Theme 3 계약과 소개 두 마리 토끼를 잡는 법

TA

AP/FF

PC

CS

P

TA

AP/FF

PC

Prospecting

가망 고객 발굴

> Telephone Approach

전화 상담

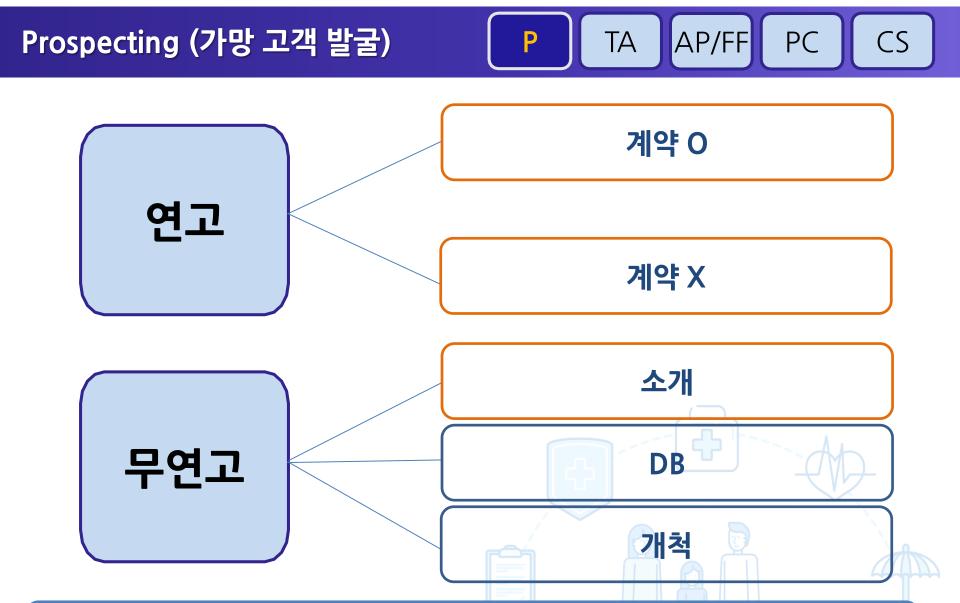
- Approach (Fact&Feeling Finding) 초회 상담 (정보&감정 파악)
- Presentation & Closing

제안 & 계약 체결

Customer Service

고객 관리

모든 PROCESS의 목표는 다음 PROCESS로 가는 것



'나'에 대한 기본적인 호감이 있느냐, 없느냐의 차이

## 지인 (계약 O)

안녕하세요. 박지민입니다. 잘 지내고 계신가요? 잠시 통화 가능하신가요?

네. 기존 보유하고 계신 보험 보장 내용 잋으실 때가 된 것 같아 연락 드렸습니다. 계약 후 6개월이 경과해서, 다시 한 번 설명 드리려고 합니다. 아직 ㅇㅇ역 근처에서 근무 하시나요? 간단하게 차 한 잔 하며 이야기 나눠도 괜찮고, 식사 같이 하셔도좋습니다. 점심시간이나 퇴근 후 중 언제가 편하세요?

네, 알겠습니다. 그럼 점심시간에 사무실 근처로 찿아 뵙겠습니다. 약속 당일 다시 한 번 연락 드리겠습니다. 목요일에 다시 연락 드리겠습니다. 좋은 하루 되세요! 안부 묻기

목적

재확인

목적: AP (초회 면담) 약속 잡기

Р

AP/FF

PC

CS

### 지인 (계약 X)

안녕하세요. 박지민입니다. 잘 지내고 계신가요? 잠시 통화 가능하신가요?

혹시 보험 보장 분석 받아보신 적 있으신가요? 원래 비용이 발생하는 상담인데, 이번 달에 5분 무료로 진행해 드릴 수 있게 되어 가장 먼저 ㅇㅇ님께 연락 드렸습니다. 30분 정도 시간 내시면 ㅇㅇ님께도 분명 큰 도움이 될 것입니다. 기존 가입되어 있는 보험이 연령이나 소득 수준, 가족력 등을 고려해 보험료가 너무 많이 나가는 것은 아닌지, 중복으로 너무 많이 가입되어있는 것은 아닌지, 최신 치료법에 대한 보장은 잘 준비되어 있는지 등 전체적으로 점검 해보는 시간이 되실 것입니다. 목요일, 금요일 중 언제가 좋으세요?

네, 알겠습니다.

목요일 퇴근 후 7시에 ㅇㅇ역에서 뵙겠습니다. 가입 중인 보험 증권 가지고 나오시면 상담에 더 도움이 됩니다. 목요일에 다시 연락 드리겠습니다. 좋은 하루 되세요! 안부 묻기

**목적** (납득할만한 이유 만들기<u>)</u>

재확인

목적 : AP (초회 면담) 약속 잡기

AP/FF

PC

#### 소개

안녕하세요. ㅇㅇㅇ님 맟으시죠? XXX 소개로 연락 드렸습니다. 보험 담당자 박지민입니다. 잠시 통화 가능하신가요?

네. 기존 보유하고 계신 보험 보장 분석 진행해드리려고 합니다. 연령이나 소득 수준, 가족력 등을 고려해 보험료가 너무 많이 나가는 것은 아닌지, 중복으로 너무 많이 가입 되어있는 것은 아닌지, 최신 치료법에 대한 보장은 잘 준비되어 있 는지 등 전체적으로 점검 해보는 시간이 되실 것입니다. 시간은 30분 정도 소요됩니다. 목요일, 금요일 중 언제가 좋으세요?

네, 알겠습니다. 목요일 퇴근 후 7시에 ㅇㅇ역에서 뵙겠습니다. 가입 중인 보험 증권 가지고 나오시면 상담에 더 도움이 됩니다. 목요일에 다시 연락 드리겠습니다. 좋은 하루 되세요!

자기 소개

목적

(장점 설명)

재확인

목적 : AP (초회 면담) 약속 잡기

AP/F

PC

CS

# 호감

# **신뢰** (a.k.a. 전문성)

- ▶ 복장은 단정히 (특히 지인, 공과 사 구분)
- > SAMPLE 자료 보여주기
- **각종 공적 자료 활용** (ex. 신문, 기사, 통계자료 등)

질병분류 정보센터 (www.koicd.kr) 질병관리청 (www.kdca.go.kr) 건강보험 심사평가원 (<u>www.hira.or.kr</u>) 통계청 (www.kostat.go.kr)