

步骤四：保险定制方案

关键句：

业：陈先生，按照您目前的经济状况，您每月还能拿出多少钱来？”

客：每个月大概1000元/3000元吧。

业：“每个月1000元，我不知道能否满足您现在的保障需求。

根据刚才计算出来的缺口和您当下经济情况，我会为您做两份建议书，一份是按照您可支出的保费来做计划，一份是按照您所需要的保额来做计划。好吗？”

关键点：

根据不愿意一次性支付太多保费或经济能力有限的客户，引导保额不是一步到位的，而是根据当下情况，一步步补充加保到位的。为每年的保单检视做铺垫。

步骤五、异议处理及时促成

?异议处理——保险解决不了那么大缺口的问题

？

客：“我的保障缺口那么大，可是你给我设计的保额那么小，那我买保险还有什么意义呢？”

？

业：“您的考虑是对的！不同的人生阶段有不同的保障需求，

我们在经济

有限的情况下，不一定

能一次性解决我们所有的保障问题，而是一步步的解决。

所以我给您设计的这份保障在5-10年内，能帮助您解决看病钱、养病钱和养家费的问题。

当然，随着您的收入能力的提升，我也会根据需求再给您设计更加全面的保障。”

关键点

：以解决短期内的保障问题切入，“一步步……再通过……”，根据“收入提升再设计更全面的保障”打消客户的疑虑。

简易保额销售流程，本篇为完结篇，感谢您的阅读！

您的每次点赞、收藏、转发！??都是莫大支持??

如果您觉得我写的文章对您有用，希望您点个关注??，感谢您的支持！