

AMAZED THE TIME
TENDER YEARS

保险新人陌生 拜访的法则



思考?

保险行业，只有足够的拜访量才能有更多的单量。
可是，对于刚刚进入行业的新人，
到底该如何安排每天的拜访计划才会更有效呢？

今天跟大家来介绍一下“新人陌拜321”法则：



什么是“新人陌拜321”法则？



- **“陌拜321”就是说把一个月分为三个阶段。**
- 如果每天拜访3个，一个月可以签2张单，每天30个客户，一个月可以签二十单，大家信不信？
- 每个月的1-10号是第一阶段，11-20是第二阶段，21-30是第三阶段。
- 那么这样下来我们每天都维持三访就可以了。如果太少加个零也可以的。

“新人陌拜321” 法则解析

第一个阶段
日期：1号—10号

第二个阶段
日期：11号—20号

第三个阶段
日期：21号—30号



第一个阶段

日期：1号—10号



➤ 第一个阶段：每天三个新访是什么意思？

➤ 就是我不认识客户跟他交换了名片，或者遇到陌生客户可以运用下面的陌拜话术：

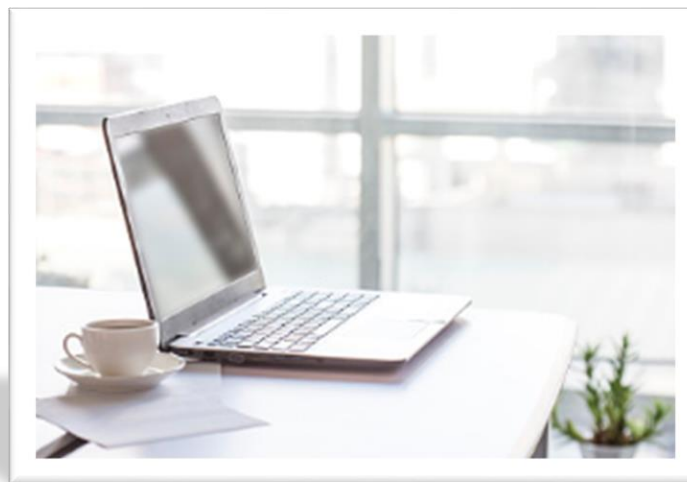
“先生，你好！我是xx保险公司的员工，今天我给你送来了医疗保险的服务，24小时服务不分国内国外送到你身边。我可以借用你三分钟的时间吗？”

➤ 这时不要急于展业，拿到他的资料就对了，暂时不用急着跟他讲保险产品。这样第一阶段就可以拿到三十个客户名单，对不对？

第二个阶段

日期：11号—20号

- **第二阶段依然每天三访，但是2个新访+1个回访。**
- 也就是说每天找到2个新客户加第一阶段访过的客户，然后回访的这个客户，你可以跟他讲保险送计划书，在第二阶段你可以积累二十个客户，回访10个客户。



第三个阶段

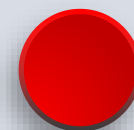
日期：21号—30号



- **第三阶段依然三访，但是1个新访+2个回访。**
- 每天1个新客户，2个老客户回访，回访做送彩页计划书促成，第三个阶段你会积累10个新客户，二十个回访，这样一个月你会有60个新名单，30个回访，根据大数法则，你会有两个保单，大家明白吗？这就是“陌拜321”。



“新人陌拜321”只是方法，成功的关键仍然在于坚持！
所谓“剩者为王”，等得起才能赢得到。





Part One

七个理由做陌拜

- 一、磨练推销技巧，尤其是接触方面的能力。
- 二、提高心理承受能力，学习如何灵活应对拒绝的方法。
- 三、能自由选择感兴趣的人或单位进行拜访。
- 四、创造机会接近更高更好的拜访层面。
- 五、有意识地进行目标市场开拓。
- 六、完成每天必定的拜访次数，丰富拜访容。
- 七、相信机会永远在门外，运气总是同拜访的次数成正比。

陌生拜访话术精选（一）

客户：你找谁？

业务员：我找你。（目光友善，面带微笑）

客户：我不认识你。

业务员：我们马上就会认识的。（镇定）

客户：你有什么事吗？

业务员：我不知道能否占用你一点时间？

客户：你到底有什么事？

业务员：我是平安保险公司的，但我今天并不打算要你投保，我能坐下来讲吗？（客气地）

客户：我不想买什么保险。（我已经买过了）

业务员：这是我经常听到的一句话。我不晓得有没有机会为您服务，但我有三个问题可以让你来决定需不需要我的服务……。



陌生拜访话术精选（二）

这位先生您好，我代表平安公司，希望能听到您的一些宝贵意见，这项调查是为了提升本公司的服务。

您最不喜欢的业务员是什么样的？

您还没买保险的主要原因是什么？

如果将来您打算买的话首先考虑自己还是家人？

您会选择投资型的，储蓄型的，还是医疗保

健型？

最后冒昧地问一下您的所有收入加起来每月在两

千元上还是下？



Part TWO

陌生拜访话术精选（三）

这位先生/小姐您好，打扰您一下，我刚好经过这里，看您不是非常忙的样子，所以就近来跟您打个招呼。

我是平安保险公司的，不晓得您对人寿保险有什么看法？

我们这样来看吧：假设您现在有5000元可以选择存在银行，存在保险公司，或存放在家里，您会怎么做呢？

小姐您好，不晓得这里是不是经常有人来推销保险？

那么您会不会觉得很烦？

我不知道您是不喜欢保险呢，还是不喜欢来推销保险的人？

很多人跟您的想法差不多，那您知道人寿保险对您的医疗保障，子女教育金，以及退休养老金有什么作用呢？



很多朋友在选择做保险时，前期肯定自己有这方面的需求和意识，而在跟做保险的人员接触的过程，又为保险的氛围和业务能力所感染，并感受到做保险是一个非常锻炼自己和行业，从而加入保险的行业，但是我想更多人在选择全心从事时，更希望能尽快挣到钱。但是保险真正的财富来源就是保单，对一个新人来说业务技能的学习和人脉的积累不是一朝一夕能够完成的，再加上保险行业到目前已经有近20年了，该买的已经买了，没有买的很多人也被别人多次跟进沟通，剩下的不仅仅是个人的努力，更多的是毅力和耐心的考验。

AMAZED THE TIME
TENDER YEARS

感谢聆听

THANKS→

