

保险类内训老师和课程介绍

- 1、张 轶老师：《财富管理之法律视野》
《财富管理之税收筹划》
《财富管理之资产配置》
《专业销售之百万精英》
《专业销售之财产保险》
《组织发展之大数据增员季》
- 2、黄国亮老师：《保险营销新攻略》
《保险绩优开门红培训之大客户营销》
《财富法务与保险营销》
《产说会辅导项目简介》
- 3、于丽萍老师：《MCC 教练技术》4D
《班组长教练式管理五法》 2D
《赋能的教练领导力》（国际版权课程）
《5R 教练式领导力》（国际版权课程）
《做教练型上司：下属辅导与激励》2D
《带导师辅导技能提升训练》2D
- 4、刘智刚老师：《开门红旺季营销策略及实战技能提升》
《银行保险-网点经营与关系维护》
《银行保险转型下的期缴营销模式创新》
《营销心理学-影响客户的套路》
- 5、李竟成老师：《打造团队发展的高效引擎》
《高净值人群财富管理》
《新经济形势下的家庭财富管理-财税改制篇》（客户答谢会版）
《少儿产品专项篇》（客户答谢会版）
《新经济形势下的家庭财富管理-时政热点篇》（客户答谢会版）
《重疾可防、病不可怕-个人健康管理》（客户答谢会版）
- 6、郭宏伟老师：《“识人知命运势管理”保险精准增员训练营》
《“谈古论今”运势管理与家族资产保全策略》（沙龙版）
《保险企业家战略管理 BSC 绩效提升训练》（保险培训版）
《重疾险“大额保单”百单风暴（DTPM）件均提升训练营》
《年金险涡轮训练营》
《全球财富传承时代下的“高客管理”与“家族信托”销售技能提升》
- 7、鄢 利老师：《让客户追着你买一年金险专销训练营》
《法税双商，谋定财富保护与传承》
《构建 4.0 时代的高效与高素质增员系统》
《新形势下的政商思维与财富风控》
《玩转期缴-银保转型销售技能与攻略》
《沙龙（小说会）策划讲师特训营》
《理财经理技能提升进阶培训》

- 《批量为王，精准为纲-储客攻略》
- 8、邹延渤老师：《“复制、裂变、传承”打造寿险绩优组织》
《让健康险呵护生命的尊严》
《年金产品实战销售训练营》
《借势卖养老 绩优任我行》
《法商思维之高净值客户大额保险销售秘诀》
《深度养客户，玩转个品会》
- 9、尹淑琼老师：《打造组织金字塔—精准增员特训营（选才面谈）》
《打造组织金字塔—精准增员特训营（精品小创会）》
《打造组织金字塔—精准增员特训营（新人留存）》
《攻心·营销——终身寿特辑》
《攻心·营销——重疾险特辑》
《攻心·营销——年金险特辑》
《从管理者到管理教练的团队管理艺术》
《卓越寿险经理人五项修炼（个险版）》
- 10、李嘉慈老师：《缔造个人财富的先知——“保险计划书”》
《大额保单营销技能提升》
《打造银行保险狼性营销团队》
《增员—打造保险营销的“永动机”体系》
《高端产说会项目落地及种子讲师培训班》
- 11、化俊丽老师：《赢客户者赢天下——百万期缴大单营销拜访技巧》
《高效管理，提升绩效》《顾问营销，网点掘金》
《打造银发时代的金色未来》（产说会）
《银保长期期缴营销训练》
《打造卓越团队长—银保团队培训》
《升级思维-创造财富》银保系列课程
- 12、李 燕老师：《心理学在高端客户营销中的应用》
《高净值客户开发和资产配置》
《新时代下的大额保单成交技巧》
《客户沟通技巧和产说会营销策划与组织》
《年金险销售技能提升培训》
《法商思维之高净值客户销售秘诀》
《营销活动的策划和实施》
《识人攻心，用心理学解码中国中高净值客户》
- 13、沈 洁老师：《个险沙龙运作实操解析》
《安税无忧——高净值客户税务筹划》
《银保期交产品销售技能强化》
《重疾不重，销售有术》
《渠道经理业务提升》
《银保督训》
《从营销心理学看养老年金销售》
《高净值客户养老规划与传承》
- 14、张罗群老师：《年金营销实战-家庭理财，年金为基》
《高端客户开拓与经营管理》

《卓越保险团队的精英招募技术》
《理财规划与金融产品配置》
《理财规划师大赛赛前辅导训练营》
《家庭风险管理与保险优配》
《财富管理之客户分析 3K 技巧》
《趋势分析与资产配置》

15、刘仁生老师:《知行合一 ——高品质增员体系建设》

《有效人才甄选及结构性面谈》
《遇见最美好的未来——增员意愿启动》
《觉醒与自我认知——让团队更卓越》
《打开有效销售年金险的关键之门》
《与最好的自己同行——创业说明会》

16、周丹球老师:《大额保单营销与客户开发》

《法商思维下保险配置》
《高净值客户营销实战》
《高效增员与选才实战训练》
《顾问式销售》
《理财经理综合技能提升》

17、刘海涛老师:《保险营销决胜大未来-黄金增员 48 小时》

《税务筹划助力百万大单》
《保险与资产配置》
《保单升级利派会》
《微型产说会》
《体验式创说会》

18、严雅丽老师:《增百成千——增员特训营》

《大单销售秘诀——资产配置与私人财富管理》
《专业之秘——保单检视促加保》
《成功之基——保险营销生涯规划》
《创说会——选择=成功》
《产说会——财富在于“智赢”》
《掘“金”之旅——销售实战粹炼术》

19、战 伟老师:《打造保险精英团队——团队辅导术》

《从新手到高手——保险销售全流程技能提升》
《读懂客户让业绩倍增——知彼解己的销售策略》
《增员留存双系统引爆团队裂变》
《四步搭建高效增员系统——让团队高效裂变》
《解决用钱的焦虑——中产家庭财务规划的智慧》(年金险产说会)
《点石成金, 财富的科学规划-年金险产说会》
《高净值人群的财富保全与传承-年金险产说会》

20、夏 菲老师:《精准招募新生代》

《高效识人, 精准增员》
《带你爱上年金险》
《人人都要有健康险》
《大额保单销售实战训练营》

《秒懂客户心，成为销售高手》

《养老的真相》（产说会专题）

以上授课老师详细介绍、培训课程详细提纲、培训费用等请与我中心培训部 010-88517055 或者 13910007503（微信同号）张国良老师联系、索取。