

保险培训类内训课程推荐

- 1、“固收+”分红险大额保单推动之实操训练营
- 2、百万大单成交法训练营——财法税医养下的突破之道
- 3、财富 4.0 时代下的银行渠道业务沟通之心法和技法
- 4、个人税延养老金引领下的全生命周期养老规划
- 5、手把手教你如何主办主讲一场有趣有料的客户沙龙
- 6、保险营销新纪元：DeepSeek 赋能的全流程解决方案
- 7、“红”运当头——分红型保险营销
- 8、“基”不可失——市场分析与基金营销
- 9、“贵”在坚持——贵金属产品营销
- 10、“老”不可待——养老规划与金融营销
- 11、中高端客户资产配置策略（奔驰图）
- 12、高端客户资产财富风险与保险金信托营销
- 13、保险行业现状与发展趋势
- 14、保险专业销售流程
- 15、财富管理之法商智慧
- 16、打造优质增员系统
- 17、宏观经济分析与资产配置建议
- 18、家族信托框架及其营销
- 19、揭秘终身寿险销售——终身寿销售训练
- 20、新规新时代、销售新征程——健康险销售训练
- 21、预见未来，成就人生
- 22、从流量时代到职业时代——增员训练营
- 23、法商思维与财富智慧
- 24、新形势下的个人养老风险管理报告
- 25、做好理财，规划一生幸福——多场景实务理财规划训练营
- 26、家企财富管理实务——法税训练营
- 27、中高端客群资产配置特训营
- 28、私人财富管理与传承——以专业服务为核心的高净值客户经营
- 29、家庭财富传承规划——法律助力保险销售
- 30、共同富裕政策下的财富“税革”之变——金税四期引发的金融行业新机遇
- 31、“传承无常势，家族财富管理”沙龙（私行）
- 32、高客经营：家族财富管理与传承营销实战训练营

- 33、宏观经济与资产配置实战训练营
- 34、留客增益：公募基金组合营销
- 35、银行业中高净值客户财富管理“法保”（沙龙讲座）
- 36、中高端客户留存：理财经理储蓄险营销
- 37、2026 年的宏观经济和财富管理趋势分析
- 38、AI 赋能财富顾问，应用、机遇和挑战
- 39、低利率周期的分红险配置新思路
- 40、全生命周期财富管理与资产配置实战集训
- 41、十五五规划下的经济趋势分析和资产配置策略
- 42、养老政策形势分析和养老金融机遇
- 43、变局中育新机——大资管时代如何做好家庭风险管理
- 44、财税改革新政策，财管透明新规划
- 45、高净值客户财富画像全面剖析
- 46、大额保单营销技巧提升
- 47、增员有道——一切皆可经营
- 48、“十四五”规划保险行业迎接机遇与市场应对策略
- 49、DeepSeek+ 创先争优：“赋能”式增员训练营
- 50、低利率时代投资新趋势与财富规划分红险产说会
- 51、家业长青——法商思维之家企风险管理法商产说会
- 52、聚焦十五五宏观经济趋势与保险财富管理的破局之道
- 53、内勤管理干部技能提升训练营
- 54、重疾不重——重疾险营销之道
- 55、高净值客户营销三板斧
- 56、基金营销与资产配置实战技巧
- 57、家族信托营销方略——资产保全与财富传承实务
- 58、金融产品营销技巧与实务话术
- 59、理财经理营销进阶与综合能力提升
- 60、保险营销的分众策略与实战技巧
- 61、年金险营销实务
- 62、转变方法——突破增员困境
- 63、有效工具——保额销售技巧提升
- 64、引爆增额潜力——让终寿成为客户的首选
- 65、从 1 到 10——成为客户的家族保险经理人
- 66、增员创说会——点燃保险之梦，开启财富征程
- 67、高客分类经营的精准实操方案
- 68、认知高客的形与魂——高客 KYC 高阶技巧

- 69、高净值客户家庭风险与资产配置
- 70、高净值客户资产配置与方案设计
- 71、高客背景分析与传承方案设计
- 72、存量客户的经营与维护
- 73、高效运筹精英团队的制胜法宝-保险高绩效团队管理辅导技术
- 74、解码分红险底层逻辑——从政策解读到销售闭环全攻略
- 75、立足银发经济时代制胜养老金融市场——解锁养老保险销售
- 76、抢占先机优化配置——攻克利率下行时代的财富困局（保险产说会/沙龙）
- 77、抢占预定利率调整窗口期——保险销售黄金 60 天实战策略
- 78、卓有成效的寿险营销企划管理系统构建与实战
- 79、组织核裂变——步步高升优增优育系统
- 80、签单核爆力——保单翻译工具实战秘籍
- 81、三高成交法——保险销售全流程认知重构与实战工具
- 82、签大单核爆力——从圈层破局到百万保单成交术（高客）
- 83、保险新赛道突围战——增员为钥，开启职业跃迁（创说会）
- 84、财富管理——十四五规划与共同富裕背景下的财富免疫力与现金流管理（产说会）
- 85、保险行业智能升级实战课：DeepSeek+AI 工具赋能
- 86、理财顾问资产配置及复杂产品营销
- 87、新形式下保险高客经营与大额保单
- 88、养老规划师
- 89、优质增员打造高能高产团队
- 90、增额寿年金顾问式营销
- 91、打造寿险顶尖赢家——迈向 MDRT 之路
- 92、打造寿险赢家——成为卓越团队队长
- 93、健康险销售实战训练
- 94、年金险销售实战训练
- 95、步步为赢有效增员系统建设
- 96、民法典时代的资产配置与财富传承
- 97、高客经营及大额保单成功营销实战技巧
- 98、你的生命有什么可能——职业跃迁新选择（创说会）
- 99、破局.重构——可复制可传承的优增系统
- 100、人对了，世界就对了——打造新时代高绩效营销团队
- 101、新时代下的家庭资产配置新风向（产说会）
- 102、新时代中高净值人群的财富管理顶层设计——保险金信托
- 103、“蓄势待发 一期呵成”——银保渠道期交保险销售实战
- 104、超越未见——宏观金融趋势分析与银保营销实战

- 105、决胜千里——银行人员保险专业化销售实战
- 106、向上向善——高净值客户财富管理营销技能提升
- 107、银发掘金——银行养老规划营销实战
- 108、预见未来——新时期理财经理营销实战提升训练
- 109、快速创造销售奇迹——理财经理实战营销方法与策略
- 110、旺季营销决胜未来——银行销售人员期缴保险产能提升全攻略
- 111、绩效倍增——银行理财经理业绩提升关键动作解析
- 112、高净值客户私人财富管理与传承
- 113、大额保单法商营销技能提升训练
- 114、财富掘金——银保精准沙龙项目产能提升特训营
- 115、保险销售技巧与新时代获客
- 116、高净值客户财富管理
- 117、金税四期下的财富思考
- 118、网点厅堂营销综合能力提升
- 119、银保大客户营销技能提升
- 120、银行开门红营销策略布局与落地实施
- 121、八步成交——重疾险的营销之道
- 122、四步成交——增额终身寿训练营
- 123、增员有“技法”——优增训练营
- 124、年金险成交技巧修炼
- 125、幸福养老靠规划——增额终身寿（年金产说会）
- 126、巨变时代下如何留住财富——中高客产说会
- 127、销售七步曲——银保期缴训练营
- 128、财富守护——银保营销之保险深度剖析
- 129、智慧理财新篇章——保险与资产配置打造
- 130、逆向思维以终为始——银保大单保险训练营
- 131、法商融合，保险新视野——高净值群人保险销售秘籍
- 132、如何优雅的老去，我的养老我做主年金险营销（沙龙）

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。