

本文目录

- [电销车险如何让客户愿意跟你沟通？](#)
- [做车险电销如果你一天打了99个电话都被拒绝，那接下来的100个电话你将怎么打？](#)
- [电销车险和普通车险的区别？](#)
- [车险传统本地保单和电销单的区别？](#)
- [人保车险电销单和本地保单一样吗？](#)

电销车险如何让客户愿意跟你沟通？

1. 认真倾听 当向客户推荐汽车保险产品时,客户都会谈出自己的想法,在客户决定是否购买时,通常会从他们的话语中得到暗示,倾听水平 的高低能决定销售人员成交的
2. 充分的准备工作 积极主动与充分的准备,是挖掘客户、达到成功的最佳动力。抛开对所售产品的内容准备不说,作为保险电话销售人员,在给 客户打电话前必须做
3. 正确认识失败 保险电话营销中的客户拒绝率是很高的

做车险电销如果你一天打了99个电话都被拒绝，那接下来的100个电话你将怎么打？

展开全部

车险电话销售话术技巧

汽车销售市场的快速壮大，使汽车保险行业得到了发展，市场容量不断扩大，使得各个保险公司加强了汽车保险业务的力度，如何提高汽车保险电话销售技巧就是其中主要的一块内容。

汽车保险电话销售人员第一个技巧就是要让自己先明白汽车保险可以为参保者提供什么，可以让参保者得到什么，这就需要销售人员要熟练掌握自己的产品服务特点及功能。这也是汽车保险电话销售人员要与电话那头的人沟通讨论的问题。接下来我们来看一下汽车保险电话销售的基本技能 1、认真倾听

当向客户推荐汽车保险产品时，客户都会谈出自己的想法，在客户决定是否购买时，通常会从他们的话语中得到暗示，倾听水平的高低能决定销售人员成交的比例;另外，认真倾听客户所说的话，有目地的提出引导性问题，可以发掘客户的真正需要;再有，认真的倾听同滔滔不绝的讲述相比，前者给客户的印象更好。

2、充分的准备工作

积极主动与充分的准备，是挖掘客户、达到成功的最佳动力。抛开对所售产

品的内容准备不说，作为保险电话销售人员，在给客户打电话前必须做好这些准备工作，包括对所联系客户情况的了解、自我介绍、该说的话、该问的问题、客户可能会问到的问题等，另外就是对突发性事件的应对。因为电话销售人员是利用电话与客户进行交谈的，它不同于面对面式的交谈，如果当时正遇到客户心情不好，他们可能不会顾及面子，把怒火全部发泄在电话销售人员的身上，这就要求电话销售人员在每次与客户打电话之前，对可能预想到的事件做好心理准备和应急方案。

3、正确认识失败

保险电话营销中的客户拒绝率是很高的，成功率大致只有5%-10%左右。所以，对保险电话销售人员来说，客户的拒绝属于正常现象，也就是说，销售人员要经常面对失败。这些失败不都是销售人员个人的原因所致，它是人们对于大环境——国内诚信度、小环境——保险行业内的问题等综合性的反映。作为保险电话销售人员，应该正确认识这种失败，同时站在客户的角度看待他们的拒绝，这些都会增加对于失败的心理承受力。

4、分析事实的能力

按照历史数据的统计，在90-95%的拒绝客户中，有大约一半是客户在电话中一表示出拒绝，销售代表就会主动放弃。如何尽可能地挖掘这部分客户的购买潜力，使一次看似不可能达成任何交易的谈话变成一个切实的销售业绩，对保险电话销售人员来说，克服电话拒绝，提高对于事实的分析能力是非常关键的。

保险电话销售人员在向客户推荐产品时，遭到的拒绝理由多种多样，比如：没有需要、没有钱、已经买过、不信任、不急迫、没有兴趣等，但是客户说的不

一定都是实话，他们往往不会在一开始就告诉销售人员拒绝的真正理由，销售人员应该认识到，客户的拒绝并不代表他对所推荐的产品不感兴趣，因为有很多其他因素左右着客户的决定，例如对于你所代表公司的信任程度、服务情况、与竞争对手相比的优势等等，这时需要电话销售人员要有一定的敏锐度，具备对于事实的分析能力，从客户的言谈中分析出客户是否存在需求和购买能力，从而利用一些技巧，说服客户购买产品。

5、了解所销售产品的内容和特点

多数情况下，客户听到汽车保险就已经对产品有个大致的概念了。但涉及到汽车保险的具体内容，还需要电话销售人员给予详细介绍，尤其是突出对所推荐产品特点的介绍，目的是吸引客户的购买。当然这些介绍必须是以事实为依据，既不能夸大客户购买后能够享有的好处，又不能通过打击同行业的其它产品而突出自己的产品，否则很可能会弄巧成拙，反而得不到客户的信任。

6、具备不断学习的能力

所有行业的所有人都要加强学习，有句话叫活到老学到老。作为汽车保险电话销售人员，不断加强学习更是非常重要的。学习的对象和内容包括三个方面：第一，从书本上学习。主要是一些理论知识，比如：如何进行电话销售、销售技巧等；第二，在实践中学习。单位组织的培训，讨论等，都是大家学习的机会。另外，同事之间也要利用各种机会，相互学习；第三，从客户处学习。客户是我们很好的老师，客户的需求就是产品的卖点，同时销售人员也可能从客户处了解

同行业的其它产品。汽车保险电话销售人员要珍惜每一次与客户交流的机会，尽可能获取更多的信息，补充更多的知识。

7、随时关注和收集有关信息
由于汽车保险是与大家生活息息相关的，作为此行业的从业人员，在平时应多注意与汽车保险相关的事件的发生。尤其对于汽车保险电话销售人员，在与客户进行交流的时候，一些负面消息的报道，极会使客户产生对此行业的坏印象，也是客户引发疑问最多的地方或者是客户拒绝我们的重要理由。这要求保险电话销售人员既要了解和分析这些负面新闻，同时也要收集正面的消息和有利的案例，必要时用事实说服客户，更会打消客户的疑问，从而达成购买意愿。关注更多免费采购流程，采购管理，合同范本，销售管理，销售技巧。

8、及时总结的能力
因为保险电话销售结果的失败属于正常现象，相反，成功销售的几率相对较少。电话销售人员要对每一次的成功案例给予及时总结，找出成功销售的原因，分析成功是偶然现象，还是由于销售人员的销售技巧、话语、真诚度等方面打动的客户。保证在以后的销售之中，避免导致失败的地方以获取更多的成功。

电销车险和普通车险的区别？

区别如下：

- 1、投保途径不同：
- 2、中间无销售人：
- 3、保费折扣不同：
- 4、后期理赔服务不同

不过，虽然电话车险较普通车险便宜，被保险人享受的保障却不会因此打折扣，享受的服务也是一样的。

车险传统本地保单和电销单的区别？

车险本地单和电销单主要有三种区别：垵頭條萊

- 1.销售方式不同：电销单主要是以电话为主要的沟通方式，并借助网络等辅助手段，通过保险公司的专用电话营销号码，以保险公司的名义与客户直接联系，完成保险产品的推介、咨询、报价。本地单多为业务员亲自与客户完成订单合作。條萊垵頭
- 2.价格不同：一般而言，本地单要比电销单在销售价格上高出不少，这是由二者的

市场规则决定的。但是，电销单可能会出现价格陷阱，受骗的几率更高。條萊垰頭

3.服务不同：本地单有人跟单服务，无论出现什么状况，更改、理赔都较为方便。而电销单毕竟不属于本地，服务质量上就有很大差别了萊垰頭條

人保车险电销单和本地保单一样吗？

一样的，现在保险公司很多都有自己的电销部门。电话销售传播速度快，办理方便快捷，不需要去门店处理，直接线上微信，支付宝扫码付款即可，都是保险公司出来的单子，和去门店传统办保险一样。只不过是销售渠道不一样，因此不需要担心是否一样不一样了。全部保险公司的电销都一样的。