保險銷售面談策略與執行框架

Speaker 2 教練指導 · 結構化面談方程式

道明來意 · 設定議程 · 角色定位 · 會議總結

2026-06-25 · 教學版 (hide-answers) · Fox AI 製作

學習議程

01	現狀檢討	學員常見 5 大失焦問題
02	核心原則	定位清晰 · 避免 Disturb 情節
03	四大支柱	道明來意 · 議程 · 角色 · 總結
04	話術執行	招募切入 · Form Meeting 引導
05	年輕客群	三部位 500-600 入門配置
06	節奏設計	2/3 準備 + 1/3 見客
07	實戰演練	案例 + 隱藏答案揭曉
08	行動清單	speaker + 導師 雙軌 checklist

01 · 現狀檢討 — 學員常見 5 大失焦問題

1	**定位模糊**	同時推紅酒 + 保險，客戶質疑「百幾蚊都要賺」嘅多面銷售者
2	**故事干擾**	與保險無關嘅銷售情節混入，核心資訊（保障配置）被稀釋
3	**客群錯配**	20 多歲客群工作不穩定，財富管理需客戶有一定財富基礎
4	**會議缺部署**	欠缺議程與流程 → 見招拆招 + 聽天由命
5	**擂答案式會面**	客戶面前才臨場揭盅策略，事前規劃與演練不足

🎯 02 · 核心原則

✅ 定位清晰

建立專業形象 + 可複用嘅面談方程式
保險邊際利潤更高 → 資源集中於保險主軸
首次見面相當珍貴，每分鐘都要 spend on-topic

❌ 避免 Disturb 情節

紅酒 / 與保險無關嘅 side business 全部 skip
客戶面前先 sell 過嘅 product 全部收埋
Disturb = 客戶無法判定核心定位

🔑 結論：如果只能「賺一個錢」

就必須決定專注推保險

建立清晰專業形象 + 可複用嘅面談方程式
下次見客只有 1 個主題 — 保險

🏛️ 03 · 四大支柱 (1/4) — 道明來意

❓ 對方問「做咩突然約我」

你會點答？

🅰️ 「我諗住約你傾下偈」
🅱️ 「我轉咗新工而家做保險，想同你傾下合作」
「想 sell 啲嘢俾你」
「我睇咗你個 profile ，想同你 recruit 」

🔒 教練標準答案

答案已隱藏

→ 睇 speaker notes

提示：用「我而家做緊」
唔好用「我想」

💡 **關鍵：語氣務必堅定 · 一坐下便明確說明目的 · 用「而家做緊」而非「想」**

🏛️ 03 · 四大支柱 (2/4) — 設定議程

❓ 90 分鐘飯局，三段式議程應該點排序？

🅰️ Presentation → 互相了解 → Feedback
🅱️ 互相了解 → Presentation → Feedback
Feedback → Presentation → 互相了解
🅳 隨意傾，邊個 topic 出咪傾邊個

⏱️ 時間配比應該點？

🔒 教練標準答案

答案已隱藏

→ 睇 speaker notes

提示：由己方主控節奏
三段式：暖場 → 推介 → 收

💡 **關鍵：由己方主控節奏 · 客戶講嘅嘢係 content · 框架由你決定**

🏛️ 03 · 四大支柱 (3/4) — 角色定位

❓ 理想角色定位係咩？

🅰️ 「平過對方少少」 — 比較親切
🅱️ 「同對方同等」 — 朋友傾偈
🅲 「高對方半級」 — 不卑不亢
🅳 「明顯高對方好多」 — 專家權威

🤔 **點解唔揀 🅰️？**

🔒 教練標準答案

答案已隱藏

→ 睇 speaker notes

提示：「半級」就夠
太多 → 反感 · 太少 → 冇威信

💡 **關鍵：明確雙方身份關係 · 理想狀態「高對方半級」嘅不卑不亢位置**

🏛️ 03 · 四大支柱 (4/4) — 會議總結

❓ 會議結束前最後 5 分鐘應該做咩？

🅰️ 傾多陣，趕住走就 byebye
WhatsApp 保持聯絡就算
🅲 清楚歸納重點 + 共識 + 下一步
🅳 等對方開口問下一步

🎯 終極目的係？

🔒 教練標準答案

答案已隱藏

→ 睇 speaker notes

提示：總結 → 行動
引導至 Form Meeting

💡 **關鍵：歸納重點 + 共識 + 下一步 → 引導至「Form Meeting」**

🎤 04・話術執行 — 招募切入 + Form Meeting 引導

1	**開場道明來意** 「我轉咗新工而家做保險，近期 keep 住約朋友睇下有咩合作」	避免用「想」這類不確定字眼
2	**合作語境建立** 「我睇得起你」→ 期望合作；以 Recruit 為先	即使對方唔適合加入 → 轉為客戶或轉介紹來源
3	**拒絕提案不拒絕人** 「我哋仍然係朋友 / 家人」	維持關係比單次成交更重要
4	**引向下一次會面** 上公司、見醫生、看具體方案與條款	第一次唔使執著即時成交
5	**會談節奏設計** 事前寫劇本 → 現場演繹 → 會後覆盤	3 步循環 = 可迭代系統

👥 05 · 20+ 歲年輕客群 — 低保費 · 高保障 入門策略

三部位入門配置

- 醫療 + 危疾 + 意外
- **月供 HK$500-600**
- 平衡配置，先求 coverage 完整
- 適合：剛出嚟做嘢 / 準備結婚

單一部位起步

- 意外 或 危疾（揀一個）
- **月供「百幾蚊」級別**
- 預算更少時先配置單項
- 之後逐步完善

🔑 宣導邏輯 — 年輕人最大資產係「時間」

- 越早儲蓄，雪球越滾越大
- 過晚開始（ 60 歲）→ 可運用的複利期有限
- **會面總結時，要求對方回覆可承擔的月度預算**
- 約定下次正式會面以檢視兩套方案

⏱️ 06 · 節奏設計 — 2/3 準備 + 1/3 見客

⏰ 時間配比黃金法則

2 / 3 辦公室時間 · 事前準備與演練

1 / 3 客戶現場 · 演繹你嘅劇本

🔄 三段式循環

1. 準備 — 寫劇本 + 演練話術
2. 演繹 — 現場見客執行
3. 覆盤 — 比對劇本 vs 實際

單次成本：15-20 分鐘準備 + 覆盤

導師陪練 = 一次約見 = 三次成長

🎯 目標導向

- 會面絕不以「吹水」為終點
- **以「導向下一次正式會議」為目的**
- 任何冇拉出「下一步線索」嘅會面 = 視為節奏與框架未落地

📈 掌握度提升 → 事前準備時間可精簡

🎯 07 · 實戰演練 — 案例 + 隱藏答案

📖 情境：朋友飯局 90 分鐘，對方係舊同事 28 歲、剛轉新工

坐低 5 分鐘寒暄之後，對方問：「咦你而家做緊咩？」

你嘅下一句應該係咩？（請寫低，唔好偷睇答案）

🔒 4 個標準話術評分（教練標準）

🅰️ 「冇做咩，而家抖緊」

→ 評分：❌ 失敗 · 浪費呢個會面 · 對方以為你退休

🅱️ 「我做保險㗎，你 buy 唔 buy 到？」

→ 評分：❌ 失敗 · 太 aggressive · 對方即時防衛

🅲 **「我轉咗新工而家做保險，想同你傾下有冇合作機會」**

→ 評分：✅ 推薦 · 道明來意 + 預留合作空間

🅳 **「我轉咗新工做保險，keep 住約朋友睇下有咩 collaboration」**

→ 評分：⭐ 最佳 · 軟性 + 真實 + 對等姿態

🔒 **答案已隱藏於 speaker notes · 請導師帶領揭曉**

📋 08 · 行動清單 — Speaker + 導師 雙軌 checklist

✅ Speaker 1 學員（執行者）

- ☐ 為每一次會面撰寫可演繹的面談劇本
- ☐ 會面開首「坐低」即明確道明來意
- ☐ 見客前與導師 15-20 分鐘劇本演練
- ☐ 會後 15-20 分鐘覆盤
- ☐ 使用「Recruit」切入：表達欣賞與合作意圖
- ☐ 20+ 客群準備 500-600 三部位方案
- ☐ 會議總結時明確索取月度預算
- ☐ 嚴格避免紅酒等無關主題
- ☐ 把社交聚會轉化為「Form Meeting」

🎯 Speaker 2 導師（教練）

- ☐ 學員每次見客前 15-20 分鐘話術演練
- ☐ 會後覆盤給出具體增減建議
- ☐ 監察 4 大支柱執行度（每支柱 0-10 分）
- ☐ 角色定位是否「半級」（過低過高都要 alert）
- ☐ 會議總結是咪有 set 到 Form Meeting
- ☐ 每月 1 次 review 學員 5 個會面 transcript
- ☐ 每季 1 次更新教材（市場 + 工具）
- ☐ 識別 common pattern → 萃取出新 SOP

🎓 總結 — 把社交聚會轉化為商業洽談

記住 4 大支柱 · 避開 5 大失焦 · 落實 2/3 + 1/3 節奏

🏛️ 4 大支柱

① 道明來意
② 設定議程
③ 角色定位（半級）
④ 會議總結 → Form Meeting

🎯 下一步

- 本週寫 1 個會面劇本
- 找 1 位朋友做 15 分鐘 mock
- 約 1 個真實會面實戰
- 會後即時覆盤 + 帶去導師

💡 教練金句

「第一次見面嘅目的唔係成交，係導向下一次正式會面」

「未約到下次 = 呢次會面 = 0」