六天課程工作紙

1. 睇癌症定義 如何帶出無限商機
2. 銷售醫療保險, 高端醫療重點→達致安枕無憂
3. 如何利用不一樣的角度，令客戶願意儲蓄
4. 如何利用意外保險，提升市場佔有率
5. 提升各項銷售技巧及保險智慧
6. 異議處理及讀心術

學習態度:	**打開心的大門，努力學習：　2026 Batch 2 Warm**
Day 1 (May 5 14:30-17:30)	☐ Success History and Video Sharing ☐ 正確心態帶來正確行為 ☐ KNOW 智慧 VS KNOW-HOW 說話技巧 ☐ 點解客戶同你買保單 ☐ 怎樣吸引客戶願意聽保險 ☐ 怎樣講產品能帶出大利益
Day 2 (May 6 14:30-17:30)	☐ 善用 "現代人" 對危疾的關注 及 睇賠償定義帶出商機 ☐ 危疾優勢 （讀心智慧）
Day 3 (May 7 14:30-17:30)	☐ 高端醫療計劃（讀心智慧） ☐ Medix
Day 4 (May 12 14:30-17:30)	☐ 不一樣的儲蓄角度 （讀心智慧） ☐ 基礎銷售理念
Day 5 (May 13 14:30-17:30)	☐ 生錢及優質服務 ☐ 如何睇意外保單帶出無限商機(讀心智慧) ☐ 簡易行銷法 ☐ 基礎銷售理念 - 行銷法 ☐ 概念銷售(Lock 10 年)

For AIA Internal Use Only- Not for distribution to members of the public.

只供友邦保險內部使用，不得發放予任何公眾人仕.

[AIA – INTERNAL]

Day 6 (May 14 14:30-17:30)	☐ 如何看待暖市場 ☐ 殺心魔 ☐ Closing skills（他不買的原因，就是他要買的原因） ☐ 切斷法 **口訣** ☐ 我是一隻有魅力的金鈎 -我有能力令對方產生大嘅好奇心 -我有能力令對方對今~次產生大嘅祈望 -我有能力將鮮明嘅利益鮮明咁化到比佢 ☐ 彈珠機法 -我有能力講到佢關注嘅野 -我有能力講到關佢事嘅野 -我有能力將鮮明嘅利益鮮明咁化到比佢 ☐ 六天課堂你有什麼得著及改變 ？

For Internal Use Only

For AIA Internal Use Only- Not for distribution to members of the public.

只供友邦保險內部使用，不得發放予任何公眾人仕.

[AIA – INTERNAL]