HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

卓越精英进阶课程

ELITE PROGRAM

课程二 进阶销售技巧

寻找客户邀约 + 成交及处理异议

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

请扫描以下QR CODE签到

卓越精英进阶课程 签到 Sign in & 签走 Sign out

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

下载课程资料 - 参考话术

第一步： 登入iAcademy並選擇「已報名」



第二步： 于课程中下载参考话术教材

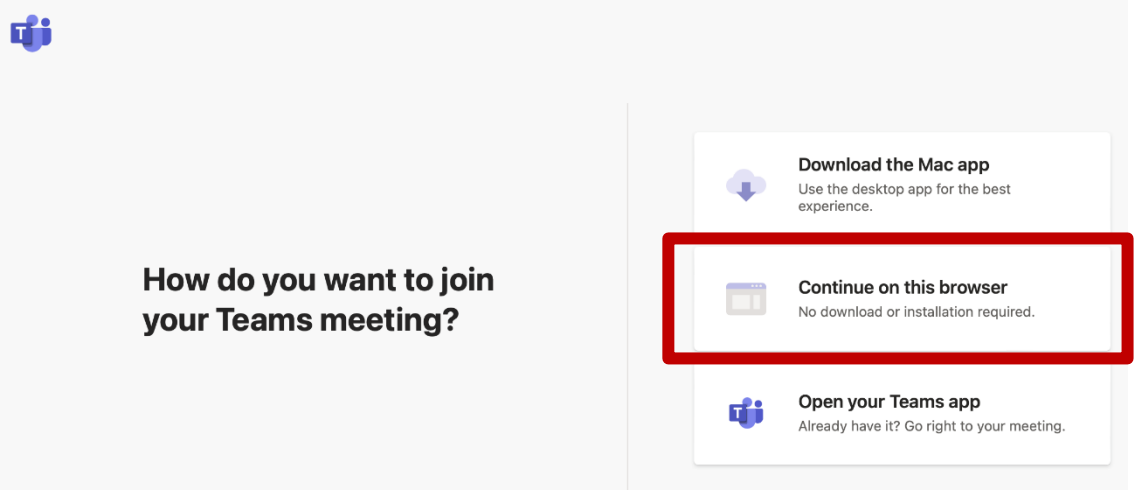


AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

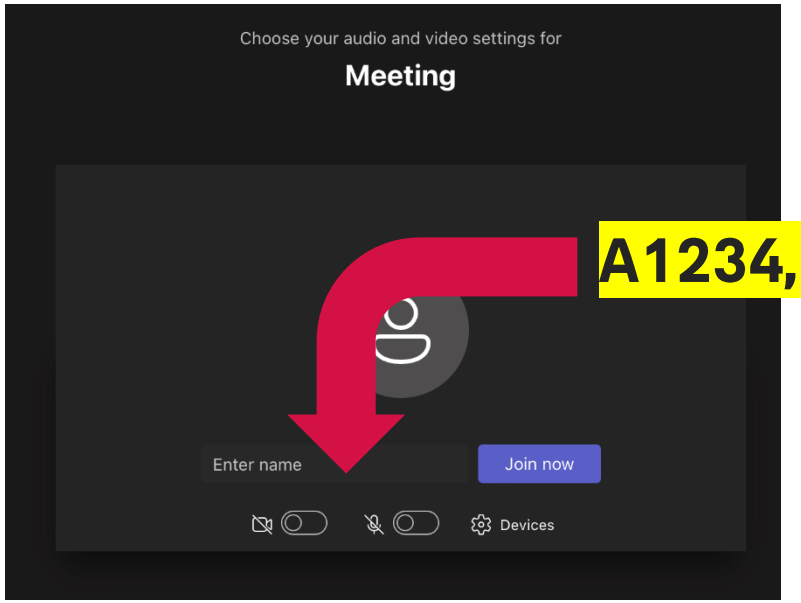
为自己的帐户更改名字(电脑)

第一步:



- 进入课程连结后按「以瀏覽器繼續」

第二步:



例子：

A1234, Chan Tai Man

- 输入名称
- 最后按「加入会议」

名字将用作以确认出席之用，请各位务必于课程开始前更改

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

为自己的帐户更改名字(手提设备)

第一步:



进入课程连结后
按「加入会议」

第二步:



按「以来宾身份加入」

第三步:



按「开启」

第四步:



例子：

A1234, Chan Tai Man

- 输入名称
- 最后按「加入会议」

名字将用作以确认出席之用，请各位务必于课程开始前更改

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

有关数据及资料搜集声明

此培训资料是友邦香港经搜集内外资料及资料设计及制作而成，仅作培训及一般参考使用，不应视作内容提及的任何保险产品(如有)之邀请、建议或要约。

于准备及/或更新此培训资料时，友邦香港将尽力确保资料内容准确、完整及为最新的资讯，但不会就资料来源的准确性、完整性及适时性或因而引致的任何索偿及/或损失负上责任及作出任何担保或保证。

此培训资料所提的任何意见或所载的任何资讯均是以一般情况作为基础，阁下不应将之视作建议。友邦香港保留权利随时更改及修改此培训资料载列之意见及资料，而毋须发出任何预先通知。就此培训资料之主题作出任何决定前，建议向适当的专业人士（如税务顾问、专业会计师或律师等）寻求独立意见。在任何情况下，友邦香港明确表明概不因他人使用或诠释此培训资料载列的任何资料而承担任何责任。

阁下同意赔偿及承担对友邦保险(国际)有限公司及其母公司、分公司和子公司、董事、高级职员、财务策划顾问、雇员、合伙人及持牌人的任何索偿或遭第三者追讨因使用或违反使用此培训资料所造成损失或损害的责任。

版权 © 2020, 友邦保险控股有限公司及其附属公司。版权所有。

「友邦」、「友邦香港」、「公司」是指友邦保险(国际)有限公司(于百慕达注册成立之有限公司)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

使用条款

阁下确认培训资料拥有人为友邦保险(国际)有限公司(以下简称「友邦」或「公司」)。阁下使用、复制或下载此培训资料，即表示阁下已同意及接受下述所有条款之约束：

此培训资料乃由友邦营业培训及发展部(以下简称「本部门」)制作并只供内部培训使用。除非事先获得公司同意，否则任何人士一律不可擅自将培训资料再传播及发放或使用于其他用途或目的。为免疑问，阁下亦不得使用此培训资料作为销售面谈或说明或其他相类似之用途。
直播期间不得录影、录音、拍照或进行任何拍摄。
若未得到本部门获授权人士事先书面同意，阁下不可修改、更改或变更此培训资料的部份或全部内容。

此培训资料是本部门经搜集内外资料制作而成，更新版本日期列印于资料上。本部门将尽力确保培训资料内容准确、完整及为最新的资讯，但不会就培训资料来源的准确性、完整性及适时性或因而引致的损失负上责任及作出任何保证或陈述。在任何情况下，公司不会就培训资料使用者负上任何责任。

阁下同意赔偿及承担对友邦保险(国际)有限公司及其母公司、分公司和子公司、董事、高级职员、财务策划顾问、雇员、合伙人及持牌人的任何索偿或遭第三者追讨因使用或违反使用此培训资料所造成损失或损害的责任。

此文件不构成任何邀请或招揽购买（或认购）任何保险产品。

「友邦」、「友邦香港」、「公司」是指友邦保险(国际)有限公司(于百慕达注册成立之有限公司)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

营业培训及发展部

Wing Cheung

Wing-ws.cheung@aia.com

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

上午	签到	09：15
	签走	13：00
下午	签到	14：15
	签走	18：00





1. 设有小息时间及午膳时间，请留意课堂公布
2. 不可以迟到及早退，如迟到或早退，即当作缺席

[AIA – INTERNAL]

卓越精英进阶课程
Elite Programme



持续拓展客户群

课程一

业务拓展
高端市场开拓
+ 大湾区市场机遇
普通话：9月27日
广东话：10月28日

善用数码工具

课程二

进阶销售技巧
寻找客户邀约
+ 成交及处理异议
普通话：9月16日
广东话：10月18日

拥有全方位业务

课程三

全方位销售攻略
保障型方案
+ 储蓄型方案
普通话：9月24日
广东话：10月21日

课堂成效显著

	首年佣金	平均活跃月份	保单数目
参与课程 vs 未参与课程 *	112%	93%	102%

课程特点：

- 云集前线精英分享
- 全面深入掌握销售技巧
- 全速发展各种业务

助您迈向：

MDRT

PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問

报名连结
立刻报名

⚠ 注意：

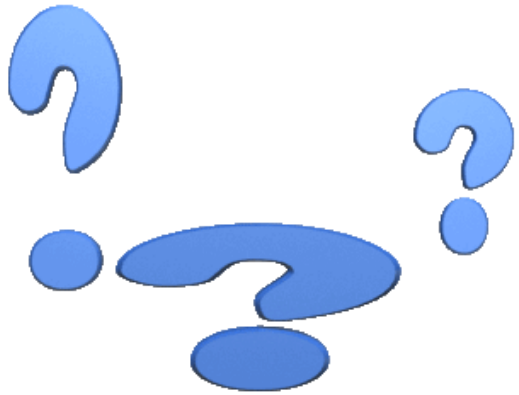
2023年4月份起入職(已取得營業員編號)之 PA, EDP，
必須於指定時間內完成基礎及進階課程。詳情請參閱通告 - A240178

* 数据计算至2024 1-6月份新入职同事于2024 1-7月份的成绩

卓越精英进阶课程 Elite Program

新同事的挑战：

- 不懂如何寻找新客户
- 难以开口邀约
- 不懂打开理财话题
- 总是未能成交



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]











AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

课堂守则

1. 必须准时出席所有课节；迟到或早退均作缺席论。

服饰：必须穿着行政人员服饰出席培训课程 –

男士 – 深色西装、恤衫、领带及皮鞋

女士 – 行政套装、职业皮鞋

不得穿着的服饰：

背心、T-恤、运动装、短裤、牛仔裤或工人裤等

运动鞋、布鞋、拖鞋、凉鞋等

2. 课堂规则：

必须将手提电话或其他电子/响闹装置设为静音或关掉。

培训室内严禁饮食(清水除外)。

整座友邦香港大楼均严禁吸烟。

严禁以任何形式向其他学员散播或作出任何不恰当之言论、讯息或行为，例如：欺凌、仇恨、暴力、色情、威胁或歧视等内容。

严禁与其他学员以任何形式交换联络方法，包括但不限于电话号码、微信、电邮、脸书、Instagram。

3. 所有课程教材(包括但不限于演示文稿PowerPoint、图像、图片、短片、文件)均属友邦（国际）有限公司之内部信息，除非得到导师批准，否则严禁以任何形式于任何平台向任何人士发布、宣传或散播。

根据公司市场行为指引附录IV第二节，**学员不得进行内部招募，并应该避免区域与区域之间的比较。公司亦不容许内部转调区域，所有离职的财务策划顾问**，只可于离职后12个月并得到公司审批，才有机会再次成为公司的财务策划顾问。

倘学员未能遵守课堂规则、课程要求或导师指示，导师有权拒绝其进入或邀请其离开培训室，并视该学员缺席相关课堂处理。视乎违规情况，导师或会将相关个案转交营业培训及发展部主管或营业拓展部主管作进一步跟进，倘违规个案查明属实，可导致有关学员被取消参加培训课程之资格，最严重情况可被终止业务代表合约。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

卓越精英进阶课程 Elite Program

上午课程内容

- 更多寻找准客户的方法
- 客户群分类法
- 邀约客户方法、话述
- 简易开门砖应用
- 处理异议演练

[AIA – INTERNAL]

销售循环



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

销售循环



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

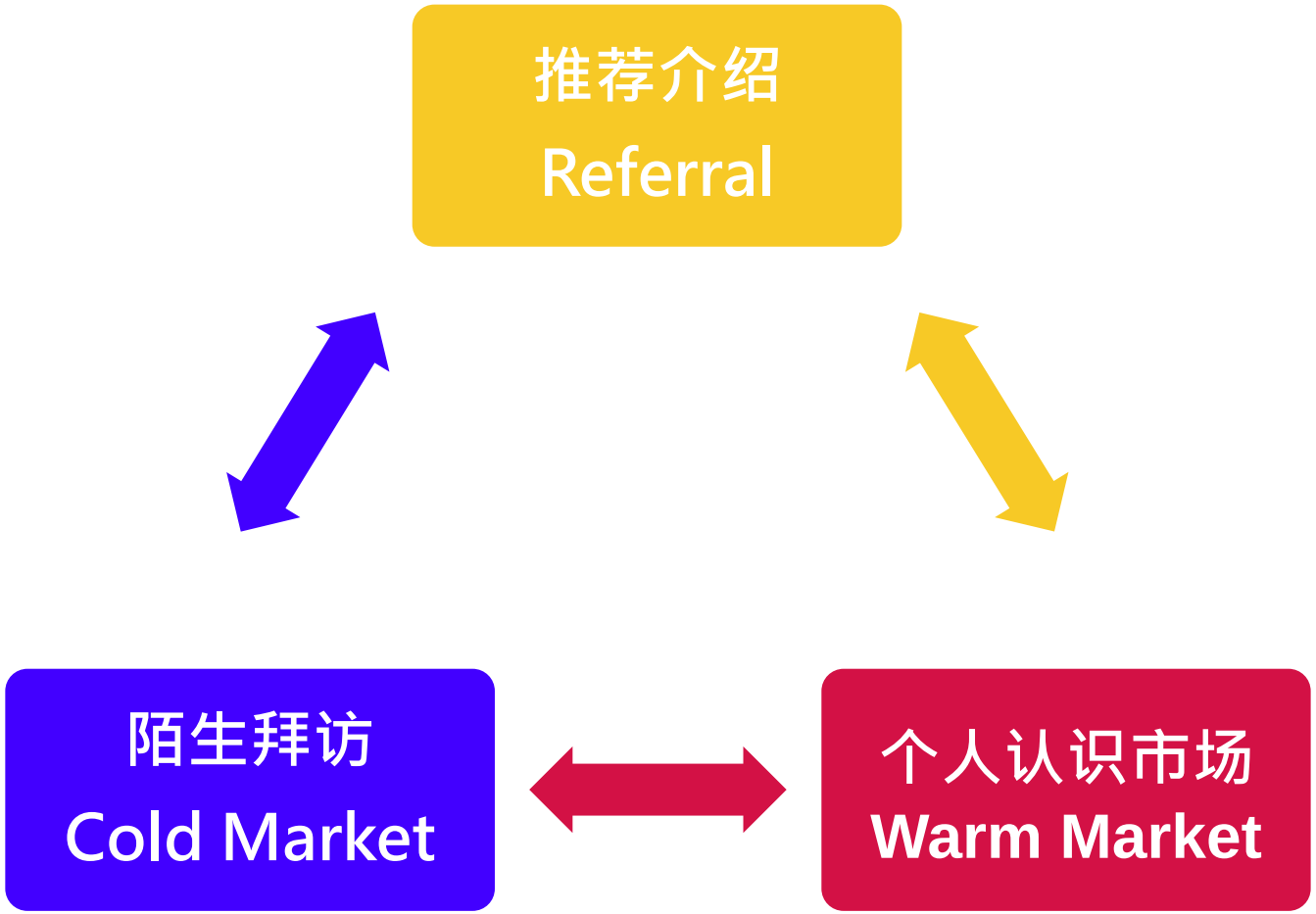
HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

客户群分类

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

寻找客户 - 客户群分类



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

寻找客户的工具

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

Project 100

个人认识市场
Warm Market

我的準客戶100名單
My Project 100

財務策劃顧問名稱 John Wong

年齡 30

入職日期: 1-Dec-19

	姓	名	年齡	性別	職業			婚姻狀況	教育水平	生活水平	平均每月收入	可接洽程度	交往的程度	健康狀況	推介客户的能力	團體業務潛力	總分
					工作地區	級別	職位										
			年齡相近會有更多共同的話題和嗜好，使大家容易溝通。故此，客戶與營業員本身的年齡相距以前後5年最爲理想 與自己比較 (+/- 5歲以內) 8分 (+/- 6-10歲) 4分 (+/- 11-15歲) 2分 (+/-16歲以上) 1分		是否擁有香港工作權力 (是/否) 是 : 1 分 否 : 0 分	確定在公司的職位級別 僱主 : 4 分 公司高管/人事部 : 3 分 中層人員 : 2分 普通員工 : 1分 有待了解 : 0分	對該行業或職業有認識，較易打開話題	已婚、有子女會有明顯壽險需要及較有責任心 已婚有子女 5分 已婚無子女 4分 單身 2分 有待了解 0分	較高教育水平比較容易接受壽險概念 碩士及以上 3分 大學 2分 大學以下 1分 有待了解 0分	需要保險來保障現有生活水平 高生活質素 5分 普通生活水平 3分 較低生活水平 1分 有待了解 0分	平均每月包括各種工作以及投資收入。而較高收入者的保費承擔能力較高，並且有多樣的財務需求 8萬以上 10分 3-7萬 8分 2-3萬 4分 1-2萬 2分 1萬以下 1分 有待了解 0分	理財產品必須進行面對面的接洽才能形成購買決定。增加面對面談話機會能創造更多簽單的機會 即時可約見面 5分 有可能見面 3分 見面幾率較低 1分 有待了解 0分	熟悉的交往程度，或者共同的朋友圈，能加大成功簽單的幾率 密友 6分 圈子朋友 5分 /新轉介紹 普通朋友 2分 泛泛之交 1分 有待了解 0分	有健康意識能加強對保障的意識，而良好的健康狀態能更容易通過核保程序 良好狀況 3分 普通狀況 1分 存在健康問題/ 有不受保風險 0分 有待了解 0分	擁有廣泛的朋友圈，並是朋友圈中的影響力中心，樂於分享自己生活中的所想所得，能更高效的進行轉介紹 影響力中心 5分 一般 3分 有待了解 0分	最高為5分	總分最高為55分
例		陳	大文	35	男	是	僱主	經理	已婚-有子女	高等教育	高生活質素	8萬以上	即時可約見面	密友	良好狀況	影響力中心	5	55
1	☑	Alan	Chan	30	男	是	中層人員		已婚-無子女	大學以下	普通生活水平	2-3萬	有可能見面	普通朋友	良好狀況	一般	3	33
2	☑	Ken	Cheung	45	男	是	司高管/人事部		已婚-有子女	大學	高生活質素	8萬以上	即時可約見面	圈子朋友	良好狀況	影響力中心	4	46
3																		
4																		
5																		

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

Project 100 + CRM

个人认识市场
Warm Market



例		陳	大文	35	男	是	僱主	經理	已婚-有子女	高等教育	高生活質素	8萬以上	即時可約見面	密友	良好狀況	影響力中心	5	55
1	☑	Alan	Chan	30	男	是	中層人員		已婚-無子女	大學以下	普通生活水平	2-3萬	有可能見面	普通朋友	良好狀況	一般	3	33
2	☑	Ken	Cheung	45	男	是	司高管/人事部		已婚-有子女	大學	高生活質素	8萬以上	即時可約見面	圈子朋友	良好狀況	影響力中心	4	46
3																		
4																		
5																		

高潜力Project 100准客户
直接输入CRM重点跟进





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

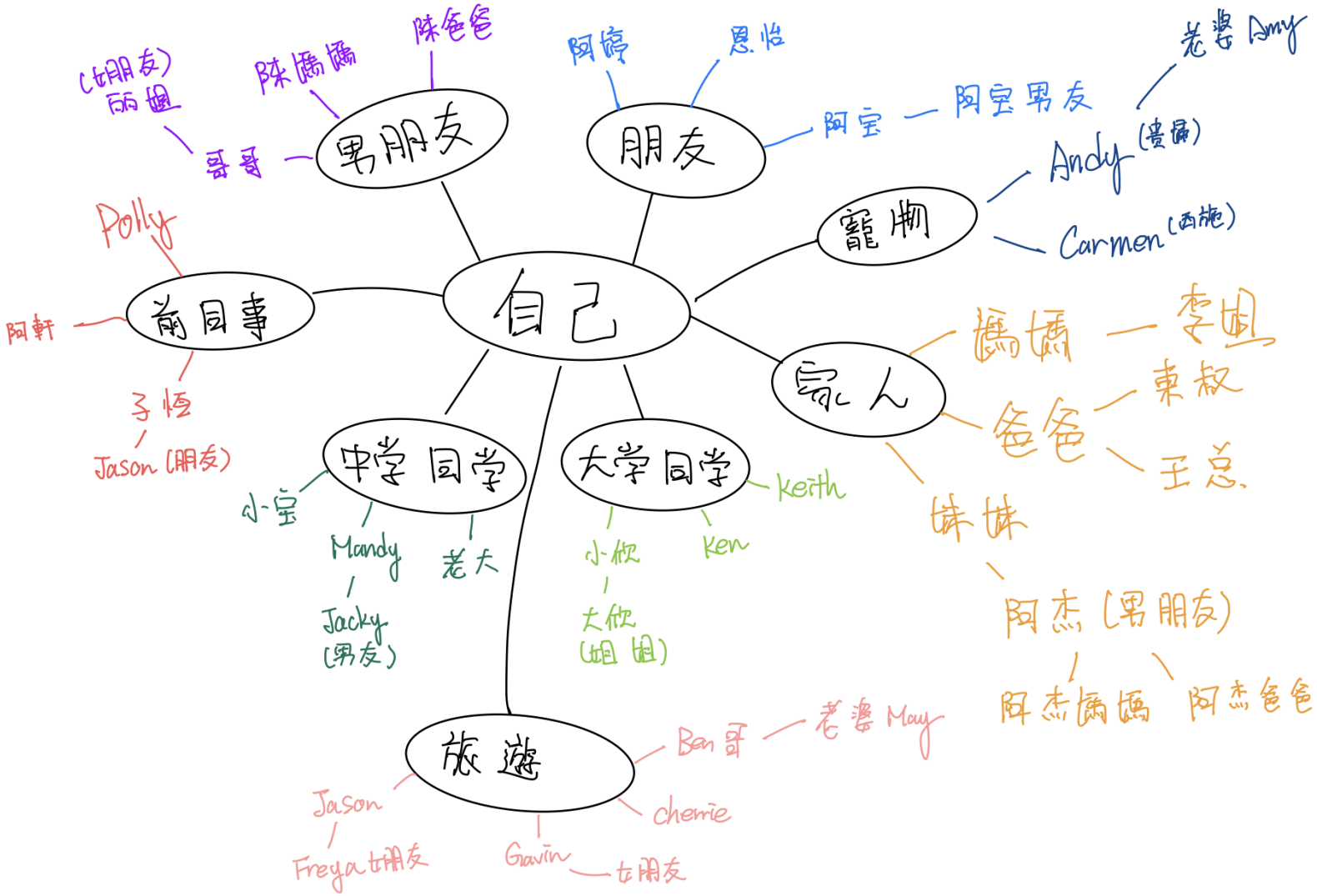
Mind Mapping

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

Mind Mapping

个人认识市场
Warm Market



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

Mind Mapping 心法

1. 想到甚么就写甚么
2. 着重数量
3. 不要停下来
4. 想不到就下一个
5. 不要抱有怀疑的心态

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

个人认识市场
Warm Market

Mind Mapping

5分钟行动



先订下您的目标

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

Mind Mapping

个人认识市场
Warm Market



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

个人认识市场
Warm Market

Mind Mapping

您写了多少个名字?



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

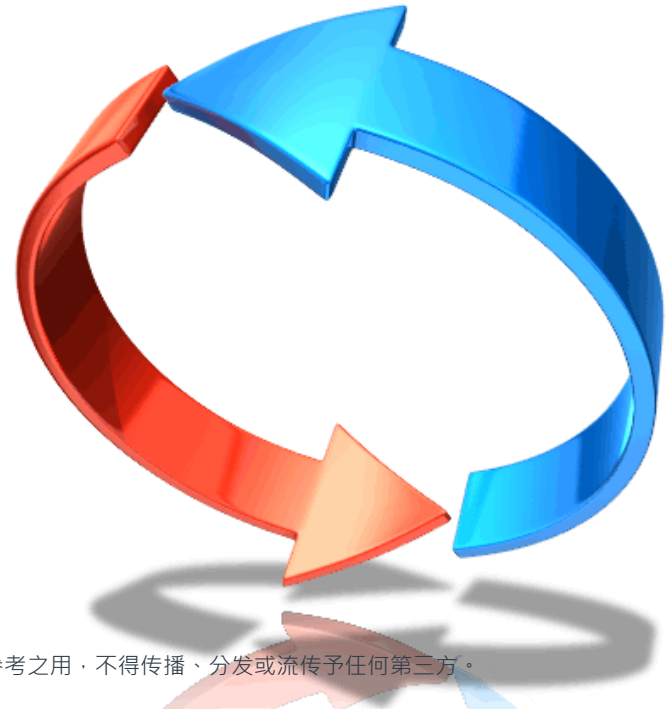
[AIA – INTERNAL]

有效管理准客户名册

个人认识市场
Warm Market







CRM

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross 藍十字
An AIA Company 友邦保險成員公司

藍十字一般保險產品

Mr. Thomas Kam

Manager, Business Development - AIA Agency

日期： 2024年

Blue Cross (Asia-Pacific) Insurance Limited is a subsidiary of AIA Group Limited. It is not affiliated with or related in any way to Blue Cross and Blue Shield Association or any of its affiliates or licensees. Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

免責聲明 Disclaimer

本培訓材料是為培訓持有適當牌照，並已註冊為藍十字（亞太）保險有限公司的個人保險代理人準備的。如果你沒有註冊為藍十字（亞太）保險有限公司的個人保險代理人，或者你沒有相應的牌照，請不要查看本培訓資料。

This training material is prepared for insurance agents who are registered as Blue Cross (Asia Pacific) Insurance Ltd.'s insurance agents with appropriate license for training purposes. If you are not registered as an insurance agent of Blue Cross (Asia Pacific) Insurance Ltd. or if you do not have the appropriate license, please do not view this training material.

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

Blue Cross 藍十字
An AIA Company 友邦保險成員公司

推廣活動焦點

Blue Cross (Asia-Pacific) Insurance Limited is a subsidiary of AIA Group Limited. It is not affiliated with or related in any way to Blue Cross and Blue Shield Association or any of its affiliates or licensees. Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

藍十字保險產品保費優惠

藍十字為答謝友邦營業團隊的支持，所有現職友邦財務策劃顧問及營業單位之僱用員工（「S-Code 持有人」）或以上有關人員的配偶均可享有投保藍十字精選保險產品特高折扣優惠。



家居尊尚寶

5折



智駕樂（綜合保險）

6折



藍十字家傭尊尚寶

55折



智遨遊（全年保障）

65折

優惠詳情

合資格人士	友邦財務策劃顧問、營業單位之僱用員工（「S-Code持有人）或以上有關人員的配偶
推廣日期	2024年1月30日至另行通知

立即投保

https://bit.ly/3SnQp7L

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

內容

「家居尊尚寶」產品分享



[AIA – INTERNAL]
Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

例子



[AIA – INTERNAL]
Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

例子

	火險	家居保險
保障範圍	只涉及樓宇結構，例如地板、天花板、門窗、牆身和水管等，但須由火災、閃電、爆炸、冧樓、山泥傾瀉等引致	家居財物保障，例如家庭電器、傢俬、收藏品、珠寶首飾等，須由火警、水浸、盜竊、爆水管引致；此外，家居保險亦保障第三者法律責任賠償；以及全球個人財物保障
誰人可以買？	業主	業主或租客
一定要買？	如需申請銀行按揭，業主必需要根據銀行要求買一份合適的火險	按個人需要自行決定



[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

例子



[AIA – INTERNAL]
Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

例子



[AIA – INTERNAL]
Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

「家居尊尚寶」主要保障內容

第 1 部分	• 家居物品
第 2 部分	• 公眾責任
第 3 部分	• 自選保障

保單持有人

- 業主自住
- 業主
出租單位
- 租客

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

「家居尊尚寶」第 1 部分 - 家居物品

計劃級別	計劃 A	計劃 B	計劃 C
保障項目	每個受保期之最高賠償額（HK$）		
第 1 部分 – 家居物品			
初始投保額 包括第 1A 部分 - 基本保障及第 1B 部分 - 伸延保障	1,300,000	800,000	600,000

無索償升級保障

緊接保單續保前之無索償期	1 年	連續 2 年或以上
保單的第 1 部分 – 家居物品的初始投保額增加的百分比	5%	10%

[AIA – INTERNAL]
Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.
Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

「家居尊尚寶」第 2 部分 - 公眾責任

保障受保人就以下情況引致對第三者的法律責任。

1) 第三者意外身故或身體損傷；或

2) 第三者的財物意外損失或損毀。



資料來源: 晴報 2020/06/28



資料來源: Business Digest Editorial 2023/02/06

伸延保障

太陽能發電系統責任（只適用於矮房）

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

產品資料

項目	詳情
受保樓宇	位處香港的住宅建築，（矮樓及非矮樓皆可）， 而樓齡在55 年或以下*
續保	自動續保
計劃級別	計劃A / 計劃B / 計劃C
受保期	1年
保費繳付模式	年繳
保單貨幣	港幣 (HK$)
變更計劃	於續保時提升計劃級別：可以，但須經核保程序 於續保時降低計劃級別：可以
最低保費	取消保單收取的最低保費為HK$500



* 如樓齡超過55年，投保申請須通過藍十字批核及釐定保費。

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

每年保費 (HK$) (1)

第 1 部分 - 家居物品及第 2 部分 - 公眾責任

樓齡55年或以下*				
計劃級別		計劃 A	計劃 B	計劃 C
總樓面面積（平方呎）△	實用面積（平方呎）△			
500或以下	400或以下	960	672	576
501 – 700	401 – 560	1,260	882	756
701 - 1,000	561 – 800	1,536	1,075	922
1,001 - 1,500	801 - 1,200	2,016	1,411	1,210
1,501 - 2,000	1,201 - 1,600	2,580	1,806	1,548
2,001 - 2,500	1,601 - 2,000	3,096	2,167	1,858
2,501 - 3,500	2,001 - 2,400	3,696	2,587	2,218

△客戶可選擇以總樓面面積或實用面積計算保費。

* 如樓齡超過55年，投保申請須通過藍十字批核及釐定保費。

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

每年保費 (HK$) (2)

第 3 部分 - 自選保障

樓齡55年或以下*			
計劃級別	**計劃 A**	**計劃 B**	**計劃 C**
1. 公眾責任（基本保障）的升級保障	350	250	-
2. 樓宇全險保障（投保額之百分比）	0.08%		
3. 額外貴重物品	按報價釐定		

* 如樓齡超過55年，投保申請須通過藍十字須通過藍十字批核及釐定保費

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

自負額

	45年或以下	46 - 55年*
任何一宗索償		
適用於第 1 部分 – 家居物品 第 3.2 部分 – 自選保障（樓宇全險保障）		
因以下事故導致損失或損毀		
1. 水損	非矮房 - 矮房^ 1,000或經評定後損失的10%，以較高者為準	3,000或經評定後損失的10%，以較高者為準
2. 山崩或地陷	-	經評定後損失的10%
3. 火災、閃電或爆炸	-	-
4. 其他事故	-	1,000
第 2 部分 – 公眾責任 第 3.1 部分 – 公眾責任（基本保障）的升級保障		
因以下事故導致損失或損毀		
1. 水損	-	3,000或經評定後損失的10%，以較高者為準
2. 太陽能電力系統損毀	-	5,000或經評定後損失的20%，以較高者為準

- * 如樓齡超過55年，自付額須通過藍十字批核及釐定保費。
- ^「矮房」指不超過3層樓高（天台樓層不包括在內）之獨立屋、半獨立屋或村屋。

[AIA – INTERNAL]
Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

「家居尊尚寶」的賣點

家居物品保障高達
HK$1,300,000

保障樓齡高達55年

樓齡 45 年或以
下樓宇之損失的索償，
大部分均不設自負額

保障手提電話、
平板電腦或
手提電腦之意外損毀

公眾責任保障升級保障

無索償升級保障，
讓續保保單的保障增加
高達10%

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

佣金

佣金	
基本佣金	35%

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

索償手續

- 客戶須於引致保單下索償的事件發生後14天內知會藍十字。客戶須以書面方式提交藍十字所要求的事件發生經過、所有資料證明及證據。索償表格可由藍十字網站下載。

下載索償表格

- 如受保人需就公眾責任提出索償申請，須就可能會導致法律責任一事即時以書面知會藍十字，並連同證明文件一併提交。

- 如發生任何有關火災、爆竊、搶劫、惡意損毀、騷亂或罷工的事件，受保人必須在該項事件發生後的24小時內立即向警方、物業管理處及 / 或任何其他有關部門及藍十字報告損失。

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

Blue Cross 藍十字
An AIA Company 友邦保險成員公司

藍十字「智遨遊」產品分享

日期： 2024年

Blue Cross (Asia-Pacific) Insurance Limited is a subsidiary of AIA Group Limited. It is not affiliated with or related in any way to Blue Cross and Blue Shield Association or any of its affiliates or licensees. Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

例子



此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方（包括客戶或潛在客戶）

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

智遨遊 - 產品賣點

高達 HK$1,500,000

全球醫療費用保障及個人意外保障

保障消閒及非專業性質的運動

包括滑雪及其他冬季運動、潛水、跳傘、笨豬跳及各種水上活 動等

全方位行李保障

涵蓋行李、手提電話腦平板及個人財物等遺失或破損所引致的損失

全面旅遊取消保障

當地旅遊團取消保障涵蓋當旅遊景點關閉時不能退回的已預支費用

外遊警示伸延保障

全面覆蓋黃、紅及黑色外遊警示



[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

智遨遊 - 計劃摘要

保障類型	單次旅程保障	全年保障
計劃級別	• 環球計劃 (1) • 環球計劃 (2) • 中國計劃 • 郵輪計劃 (只適用於單次旅程保障)	
保費組別	• 個人 • 家庭* (*包括投保人及 / 或配偶及其所有18 歲以下未婚子女)	
保障期	• 1 次旅程 (所有計劃級別) • 每次旅程最長90天 (中國計劃) • 每次旅程最長180天 (所有其他計劃級別)	• 全年無限次旅程 • 受保期：1年 • 每次旅程最長60天 (中國計劃) • 每次旅程最長90天 (所有其他計劃級別)
投保年齡	6 星期或以上^	6 星期至70歲^#
	^18 歲以下的兒童必須獲家長或監護人同意方可單獨受保。 #70歲以上受保人續保須作個別考慮。	

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

智遨遊 - 計劃摘要

項目	單次旅程保障	全年保障
起保地點	香港	
自付額	沒有	
自動延長保障期	• 如純粹因未能預計及完全在受保人控制範圍以外的原因或情況，而引致受保人於出發前已預定的旅程出現無可避免的延誤，令其無法在受保期或旅程開始後 90 天（適用於「環球計劃 (1)」及「環球計劃 (2)」）或 60 天（適用於「中國計劃」）（只適用於全年保障）內返回起保地點，本保單就該旅程提供之保障將自動延長最多 10 天。自動延長的保險期會於上述 10 天期間屆滿時或當導致延誤的原因或情況不復存在當日終止，以較早者為準。	
開始接受投保申請	出發日前120天	受保期起始日前30天
投保網上平台	www.bluecross.com.hk/superagent	

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

常見問題

保障內容 - 行李保障

問：　　行李保障」是否會為手提電話提供保障？

答：　　會，惟手提電話必須由受保人所擁有，而每名受保人在同一個受保期內只可獲保障最多1 部手提電話。另外，受保人在提交索償申請時必須向藍十字提供載有該手提電話的國際行動裝置辨識碼(IMEI)、序號及機型號碼／型號、購買日期及購買款項之收據正本（如屬手提電話的遺失）或由官方授權服務支援中心就提供維修服務所發出的收據（如屬手提電話的損毀）。

[AIA – INTERNAL]
只供內部培訓使用
Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

常見問題

保障項目 - 醫療費用保障

問：　「醫療費用保障」可保障旅程期間招致的哪些醫療費用？

答：　「醫療費用保障」將保障受保人於旅程期間受傷或患病因而合理地招致以下各項的符合索償資格的費用：住院、手術、救護車及輔助醫療、診斷測試、向醫生求診及經醫生處方的藥物。

問：　如受保人於旅程期間在外地因受傷或患病而向當地中醫求診，他可以按「醫療費用保障」獲得賠償嗎？

答：　**不可以**。承上題，「醫療費用保障」將保障受保人於旅程期間在外地向醫生求診所招致的費用，而根據保單之定義，「醫生」是指符合保單條款及細則內所述的資格之西醫。詳情請參閱保單條款及細則之釋義部分。

只供內部培訓使用

[AIA – INTERNAL]

重要事項(1)

1. 取消保單

   <u>單次旅程保障</u>

   - 保單一經繕發，不得取消，而保費將不獲退還。

   <u>全年保障</u>

   - 保單持有人可於任何時候向藍十字發出不少於7 天通知以取消保單。在未有於受保期內提出任何索償之前提下，保單持有人可獲得退還部分保費，退還的價值相等於已付的保費在扣除藍十字按保單已生效的受保期及短期保費率所計算出的應收保費後的餘額。

2. 如受保人就同一次旅程受到多於一份由藍十字承保的旅遊保險保單所保障（任何由旅行代理商贈送的保險除外），就同一旅程而言，藍十字對受保人的責任僅限於在所有保單中，提供最高保障額的該份保單下受保人可得的最高償額。此外，由旅行代理商贈送的保險所提供的保障亦會作出賠償。

3. 此保險只適用於**消閒**或**公幹（只限行政及文職）**性質的旅程。

4. 如需指定受益人，請填妥受益人委任表。有關表格可於藍十字網站下載。受保人需於旅程出發前將填妥的表格交回藍十字。

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

佣金

佣金	
基本佣金	35% (單次旅程) 27.5% (全年保障)

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

索償手續

- 客戶可於受保期到期（適用於單次旅程保障）或引致保單下索償的事件發生（適用於全年保障）後 30 天內向藍十字提交賠償申請表及所需文件，例如由醫院、醫生、警方、航空公司或其他有關機構（如適用）發出的詳細報告、以及其他有效及完整的證明文件，亦可透過Blue Cross HK App 或藍十字網站 24/7 運作的**「智」易Claims** 網上平台提交索償申請，只需 **3 個簡單步驟**（**輸入**、**上傳**及**確認**）便可完成。賠償款項將自動轉賬至指定戶口，大大縮短索償申請的時間。

「智」易 Claims
旅遊保險

- 如受保人需就個人責任保障提出索償申請，須就可能會導致法律責任一事即時以書面知會藍十字，並連同證明文件一併提交。

[AIA – INTERNAL]
Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

藍十字聯絡資料

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

藍十字聯絡資料

保險代理支援熱線

(852) 2839 6399

aia.agt@bluecross.com.hk

客戶服務熱線

(852) 2839 6333

cs@bluecross.com.hk

保險牌照查詢

registration@bluecross.com.hk

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

請即聯絡藍十字專屬業務代表了解詳情

Z1

Vacant

Zone Support

Rachel Lam
Account Manager

T : (852) 2263 7637
M: (852) 9883 6511
E : Rachel-ST.Lam@bluecross.com.hk

Z2



Thomas Kam
Senior Account Manager

T : (852) 2263 7794
M: (852) 5411 0008
E : ThomasKam@bluecross.com.hk

Z3



Daisy Leung
Senior Account Manager

T : (852) 2263 7793
M: (852) 6700 2558
E : DaisyLeung@bluecross.com.hk

Z5



Mandy Choi
Senior Account Manager

T : (852) 2263 7652
M: (852) 6378 9039
E : Mandy-WY.Choi@bluecross.com.hk

保險代理支援熱線	(852) 2839 6399	aia.agt@bluecross.com.hk
客戶服務熱線	(852) 2839 6333	cs@bluecross.com.hk
保險牌照查詢		aia_registration@bluecross.com.hk

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

注意事項

- 本文件只供參考之用。有關詳盡條款及細則及所有不保之事項，概以保單為準。
- 「智遨遊」及「家居尊尚保」由香港獲授權之保險商 - 藍十字（亞太）保險有限公司承保。
- 藍十字（亞太）保險有限公司乃友邦保險控股有限公司之子公司，與Blue Cross and Blue Shield Association及其任何關聯公說顧客購買或提司或持牌人並無任何關聯。
- 當藍十字就本保單提供的保險（包括支付任何賠償或提供任何保障），將使藍十字面臨聯合國決議下或歐盟、英國、美國或適用於藍十字的任何司法管轄區的貿易或經濟制裁、法律或法規項下的任何制裁、禁制或限制，或承受該等風險時，則藍十字不得被視為就本保單提供保險（包括支付任何賠償或提供任何保障）。

[AIA – INTERNAL]

Blue Cross confidential and proprietary information. Not for distribution.

小息时间

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Cold market

使用條款

- 閣下確認此短片擁有人為友邦保險（國際）有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司) (以下簡稱「友邦香港」或「公司」)。此短片乃由友邦香港製作。
- 除非事先獲得友邦香港同意，否則任何人一律不可擅自將此短片再發放或使用於其他用途或目的。若未得到友邦香港獲授權人士事先書面同意，閣下不可修改、更改或變更此短片的部份或全部內容。
- 此短片是友邦香港搜集內外資料製作而成。友邦香港將盡力確保資料內容準確、完整及為最新的資訊，但不會就資料來源的準確性、完整性及適時性或因而引致的損失負上責任及作出任何保證或陳述。
- 財務策劃顧問必須根據客戶實際需要而建議合適產品 。 如該產品屬於須要完成財務需要分析之產品，財務策劃顧問必須於進行產品推介或銷售前與客戶完成相關之財務需要分析 。
- 有關產品特點、保障權益及條款、不保事項及主要風險之詳情，請參閱相關網站、產品小冊子及保單契約。
- 在任何情況下，友邦香港不會就資料使用者負上任何責任。閣下同意賠償及承擔對友邦保險（國際）有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)及其分公司和子公司、董事、高級職員、財務策劃顧問、僱員、合伙人及持牌人的任何索償或遭第三者追討因使用或違反使用此短片造成損失或損害的責任。
- 除非事先獲得公司同意，否則任何人士一律不可擅自將影片再傳播及發放或使用於其他用途或目的。

於此短片內所提及的「公司」或「AIA」或「我們」或「友邦香港」是指友邦保險(國際)有限公司(於百慕達註冊成立之有限公司)。

版權 © 2022, 友邦保險控股有限公司及其附屬公司。版權所有。

此簡報僅供內部參考之用，不得傳播、分發或派傳予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

陌生拜访
Cold Market

透过iSay帮助发展Cold Market

- 适合任何年龄层面
- 打开话题, 引起兴趣
- 增加邀约机会



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

透过iSay帮助发展Cold Market

陌生拜访
Cold Market

1 选择适合客户/准客户的资讯



2 选择分享与现有客户/准客户

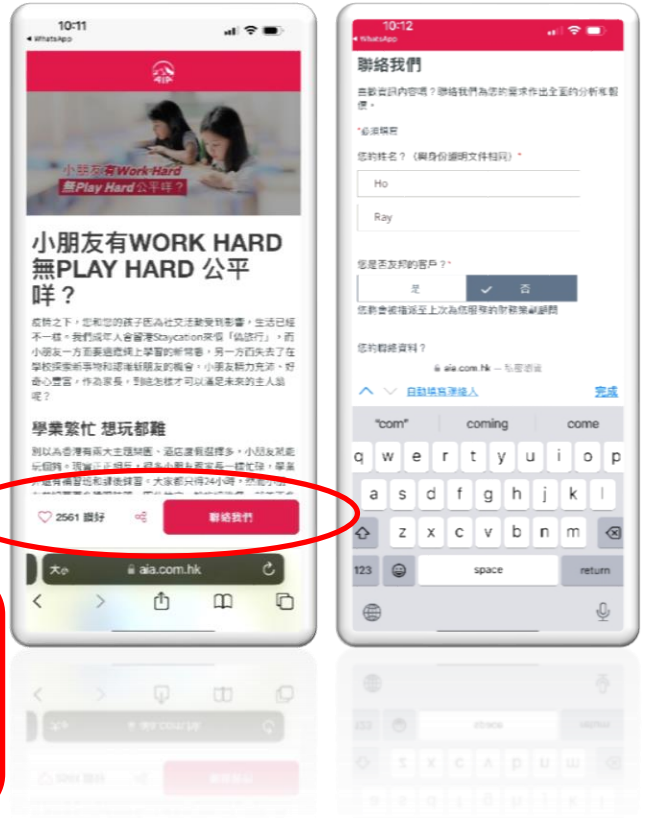


3 加入讯息至现有客户/准客户
并鼓励对方转发给其他人

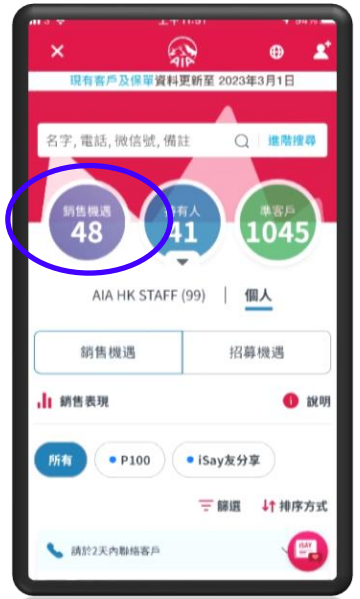


例子：讯息内容具启发意义，不妨转发给身边的朋友共享（尤其家中有小朋友的人仕）

4 其他人收到后”赞好”及联络我们
并输入简单资料



5 新准客户的资料
即时在CRM内显示



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

友 Like · 中秋有賞大抽獎

活動時間:

- 2024年9月2日上午9時至2024年9月30日下午6時

參加活動資格及方法:

- 於推活動時間內，參加者透過AIA財務策劃顧問獲得專屬一對一大抽獎文章連結

1. 打開「友 Like · 中秋有賞大抽獎」文章連結
2. 讚好資訊(Like); 及
3. 按「聯絡我們」並成功提交表格



- 參加者的每個電話號碼或電郵地址只可用作為一次抽獎機會，重複將被作廢。
- 參加者接收資訊並提交其個人資料時須身處香港或澳門。
- 抽獎活動受條款及細則約束(詳見通告A240909)。推廣生意的競賽牌照號碼: 59081。

[AIA – INTERNAL]

iSay 精選文章 << 友邦香港百萬圓桌排名第22年業界第一 澳門友邦保險連續六年第一 >> ISAY–444



友邦香港百萬圓桌排名

第22年業界第一

澳門友邦保險連續六年第一

業界公認 最崇高國際榮譽 MDRT

友邦香港及澳門[1]百萬圓桌(MDRT)[2]排名於2024年蟬聯榜首

1 友邦香港[1]

- 第22年稱冠業界，3,863名友邦香港財務策劃顧問獲MDRT資格，人數遠勝同業
- MDRT頂尖會員(TOT[3]，業績是MDRT的六倍)人數位列全球第一
- 女性會員人數排名全港第一
- TOT以及MDRT內閣會員(COT[4]，業績是MDRT的三倍)人數再次蟬聯榜首

1 澳門友邦保險[1]

- 連續六年高踞澳門業界之首[5]
- 百萬圓桌會員共569人

1 友邦保險[6]

- 集團創下紀錄，連續十年成為全球百萬圓桌會排名第一的跨國公司

衷心感謝客户的信任和支持，令我們達此佳績。



友邦香港及澳門首席執行官
馮偉昌

很高興我們再次在業界最高殊榮MDRT會員人數排名再創佳績，尤其TOT成為全球之冠，由衷感謝每位客戶長久以來的信任和支持。這次驕人成績亦引證我們「友邦卓越顧問」發展策略的成功。財務策劃顧問是我們與客戶之間的重要橋樑，「友邦卓越顧問」透過充分利用數碼科技工具，為客戶提供超越傳統保險的全方位個人化建議及服務體驗，全面體現AIA「以客戶為中心」的理念，務求不斷超越，成為客戶首選。

未來我們會繼續投放資源培訓財務策劃顧問團隊，例如我們即將進駐啟德AIRSIDE，積極擴展財務策劃顧問的營運據點至港九多個核心地段，為團隊提供更優質的工作環境及資源，並有助招募人才，為客戶規劃更周全的健康及財富保障，全方位實踐「健康長久好生活」。



業界公認 最崇高國際榮譽 MDRT

友邦香港及澳門[1]百萬圓桌(MDRT)[2]排名於2024年蟬聯榜首

1 友邦香港[1]

- 第22年稱冠業界，3,863名友邦香港財務策劃顧問獲MDRT資格，人數遠勝同業
- MDRT頂尖會員(TOT[3]，業績是MDRT的六倍)人數位列全球第一
- 女性會員人數排名全港第一
- TOT以及MDRT內閣會員(COT[4]，業績是MDRT的三倍)人數再次蟬聯榜首

1 澳門友邦保險[1]

- 連續六年高踞澳門業界之首[5]
- 百萬圓桌會員共569人

1 友邦保險[6]

- 集團創下紀錄，連續十年成為全球百萬圓桌會排名第一的跨國公司

衷心感謝客户的信任和支持，令我們達此佳績。



友邦香港及澳門首席執行官
馮偉昌

很高興我們再次在業界最高殊榮MDRT會員人數排名再創佳績，尤其TOT成為全球之冠，由衷感謝每位客戶長久以來的信任和支持。這次驕人成績亦引證我們「友邦卓越顧問」發展策略的成功。財務策劃顧問是我們與客戶之間的重要橋樑，「友邦卓越顧問」透過充分利用數碼科技工具，為客戶提供超越傳統保險的全方位個人化建議及服務體驗，全面體現AIA「以客戶為中心」的理念，務求不斷超越，成為客戶首選。

未來我們會繼續投放資源培訓財務策劃顧問團隊，例如我們即將進駐啟德AIRSIDE，積極擴展財務策劃顧問的營運據點至港九多個核心地段，為團隊提供更優質的工作環境及資源，並有助招募人才，為客戶規劃更周全的健康及財富保障，全方位實踐「健康長久好生活」。

iSay 精選文章 << 慢性病加重醫療負擔 AIA實際行動守護您 >> ISAY–441



慢性病加重醫療負擔
AIA實際行動守護您

慢性疾病是重要的健康課題，因為慢性疾病患者如沒有控制好病情，健康狀況將逐漸惡化，醫療負擔亦會日漸沉重[1]。

慢性病普及
醫療負擔更重

- 都市人壓力大，生活習慣不良，亞健康及慢性病越發普及，例如

逾5成港人患高膽固醇#

面對醫療成本急增，AIA以實際行動支持守護您，2023年醫療理賠總額高達55億港元！

AIA以實際支持
守護您

2023年醫療理賠總額
55億港元

14萬客戶
獲得賠償及守護其家庭

醫療費用年年升，您的醫療保障也要適時檢視，才能確保切合您的潛在醫療需要，爲您提供充裕的經濟和醫療支援，助您應付醫療通脹的影響，減輕醫療負擔。



慢性病加重醫療負擔 AIA實際行動守護您

慢性疾病是重要的健康課題，因為慢性疾病患者如沒有控制好病情，健康狀況將逐漸惡化，醫療負擔亦會日漸沉重。



面對醫療成本急增，AIA以實際行動支持守護您，2023年醫療理賠總額高達55億港元！



醫療費用年年升，您的醫療保障也要適時檢視，才能確保切合您的潛在醫療需要，爲您提供充裕的經濟和醫療支援，助您應付醫療通脹的影響，減輕醫療負擔。

[AIA – INTERNAL]

iSay 精選文章 <<【追緝危疾十大殺手系列】第八章： 2050年此病恐波及13億人? >> ISAY–431











iSay 精選文章 << 再想健康 破除固有成見 展開個人化健康之旅 >> ISAY–438





再想健康 破除固有成見 展開個人化健康之旅

提起健康，您可能只聯想到均衡飲食和充足運動。要活出健康，您可能認為要下定決心，改變很多生活習慣。關於健康，很多人都有固有的概念，局限了對健康的想像，有些人更會覺得知易行難，遲遲未踏出第一步。

其實，健康的定義不止於此，友邦保險推出全新品牌活動平台「再想健康」(Rethink Healthy)，幫助大家擺脫對健康的刻板印象，接受一種更全面、更可持續的健康方式，從而每個人都可以找到屬於自己的定義。

友邦保險

再想健康

Rethink Healthy



- 向亞洲大眾推廣更全面及可持續的健康生活方式，使之**具包容性、貼身及可實踐**。
- 該活動是「AIA One Billion」願景的一部分，致力在2030年前推動十億人實踐「健康、長久、好生活」。



友邦保險及Kantar

《健康調查 – 區域報告》*

80%	受訪者並**不認為**自己目前**擁有健康**
57%	受訪者表示自己**並未作出改變以改善健康**
63%	受訪者認為**必需進行高強度、長時間的運動**
	亞洲社會對**完美健康和健康生活習慣的狹隘定義**，讓大眾**倍感壓力**
	大多數受訪者仍認為，**日常的微小行動並不能改善身體健康**

*友邦保險及Kantar，《健康調查 — 區域報告》(Wellness Study — Regional Report) 資料搜集日期：2024年6月。

友邦保險

再想健康

主要主題



- 拓寬觀點，將健康視作**身體、心理、財務和環境健康之間的平衡**，而非僅僅將外形設成健康的標誌。
- 改變我們討論和描述健康生活的方式，並明確**每個人都可以擁有其獨特的健康之旅**。



- **擴大對活動、選項和選擇的定義**，志在進整體健康和福祉。
- **重新定義運動和更佳飲食**能如何對健康產生正面影響。



- 力證**每一小步均重要**，且不斷增強的信心會帶來更大的行動和正面改變。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

客户推介

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

小组讨论







何时是拿取客户推介的最佳时机?

随时随地

[AIA – INTERNAL]

推荐介绍
Referral

客户推介３３３心法

承诺



方向



名字



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

客户推介 3 3 3 心法

推荐介绍
Referral

顾问：John，您满不满意我的服务啊?

客户：满意啊!

顾问:谢谢您对我的服务满意啊! 其实我们要在这个行业成功，很在乎我们可不可以不断接触不同层面的客户，所以我很希望John您可以介绍一下您身边的朋友给我，让我可以帮助他们做个全保理财分析

承诺 **顾问**:John在您给朋友的姓名之前，我会先对您作出3个承诺：

1. 我一定会用**服务您的态度去服务您的朋友**，绝对不会令他们有压力
2. 联络了您的朋友之后，**我会告诉您他的情况，绝对不会令您麻烦**
3. 我是一个很重视私隐的人，所以无论是**您还是您朋友的个人资料，都会绝对保密**，一定会跟据专业操守和私隐保障条例去进行`

方向 **顾问**:不知道您身边**有没有朋友刚刚结婚? 或者是有宝宝刚出生? 或者是刚刚创业呢?**

名字 **顾问**:不知道**您3位朋友的名字是什么呢?**

客户：嗯...

可否请John您先给您的朋友打个电话，打个招呼，介绍一下我和我的服务承诺，有您的介绍，他们的信心会大很多的! 或者问一下他们什么时候方便出来见面吧!

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。
[AIA – INTERNAL]

演练环节

Script Book P.3



演练: 客户推介 3 3 3 心法

两个人为一组：

A： 财务策划顾问

B： 客户





会面时限： 4分钟
评语时限： 1分钟

[AIA – INTERNAL]

COI 影响力中心

- 支持者/ 追随者
- 照顾者
- 您所开发的



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

COI 影响力中心 - 人物特质

- 支持你的睇法、发展
- 一向有影响力
- 拥有丰富人脉网络

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

寻找客户 - 客户群分类

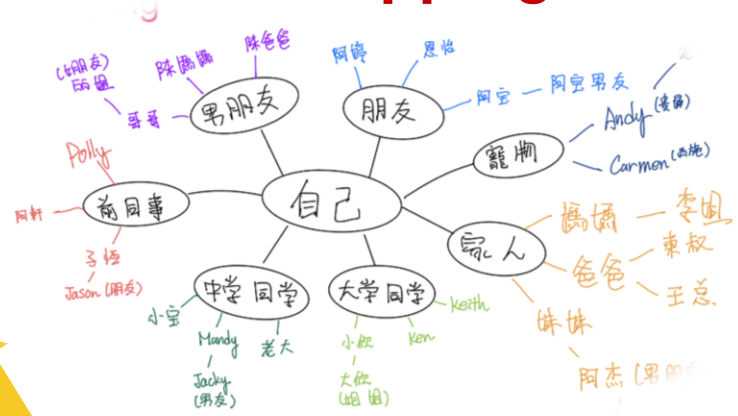


推荐介绍
Referral

影响力中心

建立COI

Mind Mapping



iSAY

陌生拜访
Cold Market

个人认识市场
Warm Market

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

小息时间

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

Approaching
邀约客户

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

邀约客户

心魔

- 怕要去搵客
- 怕不知怎样令客人愿意见我
- 怕被拒绝

心态

- 自己要先觉得保险好
- 定位是甚么？ Sales VS 顾问
- 做一个 Giver, 给客户 Benefits

心法

心态直接影响行为

有正面的心态才会有

正确的行为

心法

时机

纯熟技巧

持续不断邀约

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

选择邀约方法的考虑因素



能直观反应

地域限制



留言最方便

客户掌控回复



直接对话

回复迅速

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

邀约讲稿- 电话 & WeChat/WhatsApp

邀约客户



Business Approach
财务策划面谈

>

Causal Approach
轻松面谈

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

友邦精英学院-财富管理经理卓越精英进阶课程

电话邀约

顾问：喂XX ， 我是____呀， 最近好吗?

客：还可以啦!

顾问：（刚刚见到__ 想起您/在做__想起您），真的很久没有见您!不如找天（您有机会来香港）喝咖啡， 聚聚吧!

客：行呀!

顾问：您下星期四或星期五方便您?（立刻约日期、时间、地点）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

邀约客户 - 轻松会谈 Causal Approach

WhatsApp 邀约

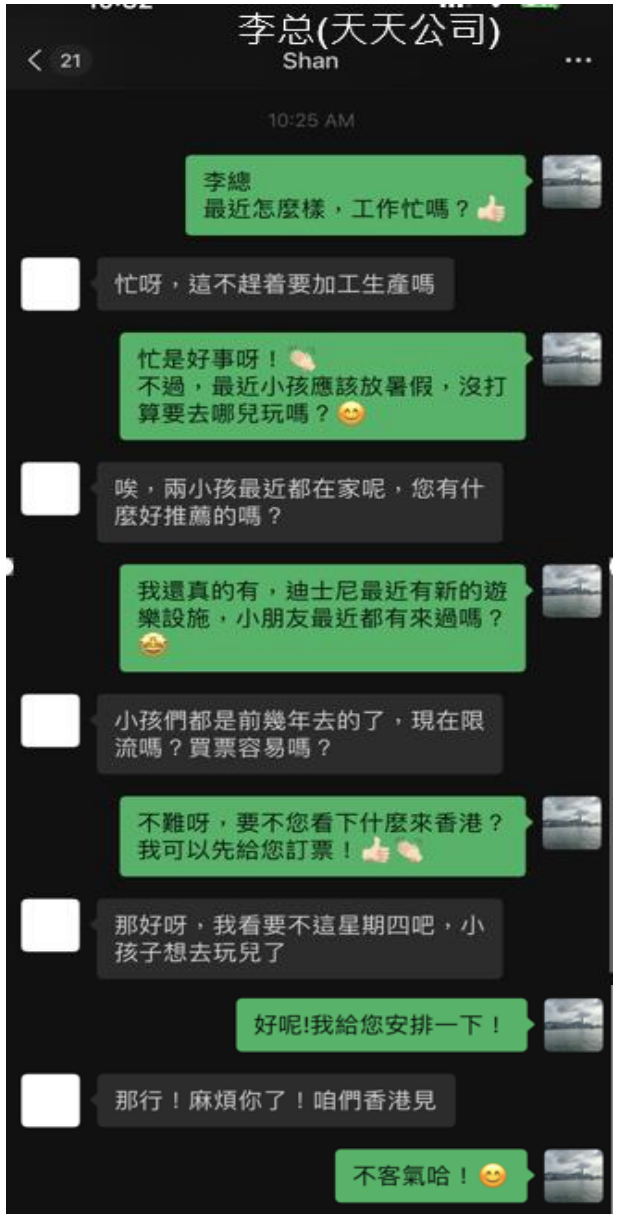


AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

友邦精英学院-财富管理经理卓越精英进阶课程

WeChat邀约



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。
[AIA – INTERNAL]

常见异议



处理异议三部曲

步骤一: 关心



步骤二: 同理心

步骤三: 再次邀约

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

常见异议

客户不愿到香港



客: 去香港太麻烦了, 我再安排一下吧!

顾问: 最近很忙吗? **（关心）**

客: 还行吧,小朋友在家, 都是公司家里两边跑

顾问: **工作忙什么的也要休息,您看刚好周末/节日假期。来香港转一圈, 放松一下也好, 而且我在这里, 也能带你到处玩! （同理心）**

客: 那倒是, 您看我抽两天时间足够吗, 刚好带小朋友走一圈

顾问:**够了, 要不然您看您星期五有空过来吗? 接着星期六跟星期天, 刚好休息一下（再次邀约）**

客: 这星期五也行, 你有时间吗?

顾问: **当然有的, 老朋友来香港, 当然要抽时间陪伴! 那就星期五见吧! 您预订了车票和酒店就跟我说吧 , 我在看看行程怎么安排**（立刻约日期、时间、地点）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

见面时怎引入保险 ？ （必须于香港境内见面）



步骤 1：见面时先关心对方近况，包括家庭及工作

步骤 2：对方正常会反问你工作怎么呀 ？ 从而引入保险
（让对方知道自己最近工作忙什么）

例如：I） 在忙上课，学习关于理财的概念
II） 在忙让朋友了解财富传承方案
III）在忙约朋友分享，由团队富有经验的同事设计
财富增值方案
IV） 帮朋友处理旅游保险……

如果客人知道您刚入行可以先说3个 Why

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

友邦精英学院-财富管理经理卓越精英进阶课程

电话邀约-业务 (客户必须身处香港境内)

顾问：喂XX ， 我是____呀， 最近好吗?

客：还可以啦!

顾问:我今天打电话给您，是因为知道你到香港来了，想跟您分享一下，我加入AIA友邦做「财务策划顾问」！我现在的工作主要是和身边的朋友分享财务策划的概念!最近我常常跟很多朋友分享一些财富传承，抗通胀、财富增值等资料，和免费为他们做一个「全保理财分析」，很多朋友听完之后都觉得挺有用，能帮到他们，所以想约个时间跟你分享一下!

顾问：不知道这个星期四或星期五哪一个方便您呢?（立刻约日期、时间、地点）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

常见异议

(客户必须身处香港境内)



客户想先做好产品对比

客: 我也知道香港保险好, 所以才想多了解一些, 要不然你把别的保险公司同类型产品都整理一下,发给我对比一下吧。我看好了再约你出来吧 **（关心）**

（同理心）

顾问: 对比当然可以, 但是其实我们买保险,不单单只是买产品还是要买服务 (这里要重新说一下三个Why) 所以我希望可以先跟您见个面, 看看您需要什么类型的服务, 所以明天吃饭的时候,您放心吧, 我会把资料准备好再把详细都跟您一一说明

客: 也行, 那么明天吃饭时再说吧!（立刻约日期、时间、地点） **（再次邀约）**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

小组练习
邀约 + 处理异议

友邦精英学院-财富管理经理卓越精英进阶课程

小组练习（10分钟）

1. 每小组由2名同事组成，进行**2人角色扮演**：
   1名扮演**角色：财務策劃顧問**，1名扮演**角色：准客户**

2. 正式演练(邀约稿)：
   I. 2分钟内：按照讲稿内容，**财務策劃顧問要与准客户作出邀约+处理异议**
   II. 2分钟后交换角色，再度演练

3. 最后导师会随机邀请小组同事代表出来**演练**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

提提您

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

个人资料私隐及电话促销

作为专业的财务策划顾问，必须时刻紧记严格遵守相关之合规要求：

- 以电子渠道（例如 Whatsapp 或微信 等通讯程式）处理客户的保单查询时，应仅传送已遮盖部分个人资料的文件/图像/截图予客户
- 不得将业务期间收集及备存的客户资料(例如：姓名、电话、出生日期、户口结余、住址及/或身份证号码等)，未经客户同意而擅自分享有关资料予第三方
- 不得利用从公共领域取得的个人资料（例如于劳工处网站上获得的电邮地址）作直接促销用途

详情请参看通告A230331

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

个人资料私隐及电话促销

- 不得向任途径购买准客户资料
- 进行电话促销前，应核对准客户的姓名及/或电话号码，确认其是否列于公司的拒收直销讯息客户名单上。
  - 若姓名载于名单上，切勿致电
- 进行电话促销时，应清楚表明财务策划问之身份，不得进行（包括但不限于）以下违规行为：
  - 使用任何软件、电脑/手机应用程式以隐藏或伪装来电显示号码
  - 误导或不真确的表术伪装身份，如声称是友邦香港或澳门的「客户服务部」的来电
  - 在进行直接营销时没有获得同意
  - 创作及使用针对住现有客户/拥有孤儿单客户的开场白

详情请参看通告A230331

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

接洽客户的准备



思想上的准备

- 正面积极思维
- 不怕被拒绝
- 事前演练



行动前的准备

- 声线：

  自然、开朗、有精神

- 感觉：

  倾偈、冇压力、舒服



目标清晰

约见客户！

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER,
BETTER LIVES

正式行动

正式行动 (20分钟)

1. 打开Project 100 / CRM / 电话薄
2. 定下成功邀约目标
3. 开始邀约

- **专心一致**
- **目标: 约见客户**
- **人人都有 Appointment**

- 每一个成功邀约后举手通知导师以作出记录
- 时间剩余5分钟时，导师会作出提示
- 当导师宣布环节结束时，各人只需完成当时的对话后即告停止

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

财务需要分析面谈 - 资料搜集 Fact Finding

AIA 全保理財分析 iFHC 2.0

全方位保障及理財互動式銷售工具

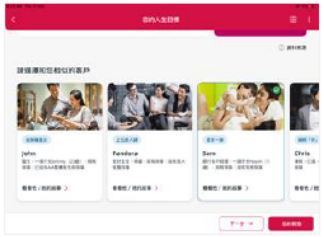
NEW 2.0全新版面設計
更簡潔易用

NEW 6大人生目標及重要數據
令財務策劃更情理兼備

NEW 重新編排「和您相似的客戶」
故事形式展現更易代入

NEW 輕鬆發掘保障缺口
理解客戶所需，
屏幕上即時顯示缺口







專業財務策劃工具

可直接下載客戶
「現有AIA保障保額」*

根據AIA大數據，顯示
「和您相似的客戶所需的保障額」

NEW 從理財概念到助銷資訊
「銷售資料文件夾」一步到位

回答財務問題進行
「保障需求分析」

*只適用於財務策劃顧問服務之保單

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

财务需要分析面谈 - 资料搜集 Fact Finding

6大人生目标

- 保障挚爱
- 提供孩子美好将来
- 关爱长辈
- 关注身心健康
- 规划退休生活
- 达成自己的梦想



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

7大保障缺口

- 人寿保障
- 危疾保障
- 意外保障
- 医疗保障
- 储蓄（教育储备）
- 储蓄（退休规划）
- 储蓄（其他目标）

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

午饭回来时请写下：

请扫描以下QR CODE

在销售过程中，您遇到过甚么挑战/难题，而不懂得解决?



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

上午课堂到此为止



下午2:15再见

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

卓越精英进阶课程

ELITE PROGRAM

课程二 进阶销售技巧

寻找客户邀约 + 成交及处理异议

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

营业培训及发展部

Katy Law

Katy-MT.Law@aia.com

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution. 此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。

[AIA – INTERNAL]

卓越精英进阶课程 Elite Program

下午课程内容

- 成交方法分类
- 了解客户痛点
- 处理异议演练
- Premier Builder 分享

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

成交及处理异议
Closing and Objection handling

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

销售循环



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

卓越精英进阶课程
Elite Programme



持续拓展客户群

课程一

业务拓展
高端市场开拓
+ 大湾区市场机遇
普通话：9月27日
广东话：10月28日

善用数码工具

课程二

进阶销售技巧
寻找客户邀约
+ 成交及处理异议
普通话：9月16日
广东话：10月18日

拥有全方位业务

课程三

全方位销售攻略
保障型方案
+ 储蓄型方案
普通话：9月24日
广东话：10月21日

课堂成效显著

	首年佣金	平均活跃月份	保单数目
参与课程 vs 未参与课程 *	112%	93%	102%

课程特点：

- 云集前线精英分享
- 全面深入掌握销售技巧
- 全速发展各种业务

助您迈向：

MDRT

PREMIER 卓越 ADVISOR 顧問

报名连结
立刻报名

⚠ 注意：

2023年4月份起入職(已取得營業員編號)之 PA, EDP，
必須於指定時間內完成基礎及進階課程。詳情請參閱通告 - A240178

* 数据计算至2024 1-6月份新入职同事于2024 1-7月份的成绩

成交方法分类

4.提供方案及成交

Ben Franklin Closing (T-close)



理性成交

Story Telling



感性成交

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

理性成交 - Ben Franklin Closing (T-close)



理性成交

4.提供方案及成交

1. 邀请客户一起检视投保是否一个明智的决定

2. 用一张白纸，在中间画一条直线，一边写下投保的原因，另一边写下客户不投保的原因

投保的原因	不投保的原因
1. 2. 3. 4 5.	1. 2.



3. 看完以后您会如何选择？那在之前我们聊过的内容其实十分适合您，所以您现在投保会是一个明智的决定！

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

理性成交 - Ben Franklin Closing (T-close)



理性成交

4.提供方案及成交

例子

2

投保的原因	不投保的原因
怕患重病 怕早死 怕太长命 怕. . .	不想给保费 不想....

如果我们怕的事情出现了，对您有什么影响？

您是否承受到?

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

理性成交 - Ben Franklin Closing (T-close)



理性成交

4.提供方案及成交

顾问:	我有很多朋友和新认识的客户都像您一样，在做决定的时候会考虑不同方面，对于这点我是非常明白的，每个人都会希望自己做的决定是对的，所以很多时候，我们都会用这个方法去一齐去下我们先前讨论的是不是适合您。
	（财务策划顾问拿一张白纸，在中间画一条直线，一边写下投保的原因，另一边写下客户不投保的原因，然后说.....）
顾问:	看完之后您会如何选择呢？ 先前我们谈过的内容是很适合您，所以您现在投保会是一个明智的决定！

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

理性成交 - Ben Franklin Closing (T-close)

4.提供方案及成交

Ben Franklin Closing (T-close)

Story Telling



理性成交



感性成交

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

感性成交 - 动之以情 (故事传意)



4.提供方案及成交

感性成交

讲故事方式



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

感性成交 - 动之以情 (故事传意)



4.提供方案及成交

感性成交

- 保险的重要性的睇法
- 未有配置全面保障的风险
- 保险理赔经验分享
- 协助了解客户痛点

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

了解客户购物的两大原因

4.提供方案及成交

感性成交

乐趣



避免痛苦

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

了解客户痛点



4.提供方案及成交

感性成交





AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

了解客户担心与关心



4.提供方案及成交

感性成交



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

演练环节







两个人为一组：

A： 财务策划顾问

B： 客户

会面时限： 4分钟
评语时限： 1分钟

选择一种成交法演练

理性成交 - Ben Franklin Closing (T-close)

感性成交 - 动之以情 Story Telling

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

成交方法



理性成交



感性成交

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

如尝试成交多次仍未成功，可尝试最后一击



自杀式成交法 - Suicide Closing

当尝试过各种方法都未能达致成交时，财务策划顾问可以在临离开前（假装）收拾物品、用料、计划书等，准备离开，然后闲谈间试图查出客人不投保的最终原因，通常客人会在解除所有心理障碍后，将真相道出。 当查出真正原因时，财务策划顾问可再尝试处理，以至成交。

财务策划顾问 ： 我相信 John 您一定有您的原因暂时现在不投保，如果您将来对于保险上面有任何问题，包括..... 如果您今晚突然改变主意，您都可以随时找我，

那今天先谢谢您的宝贵时间 。

（开始收拾行装，准备离去.....）

财务策划顾问 ： 对了John，有件事想请您帮个忙，可不可以和我分享一下是什么原因导致您现在先暂时不投保呀？ 等我都可以了解一下不同客人的想法以及考虑。



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

小息时间

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

处理异议
Handling Objection

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.



我们常遇到客户什么异议?

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

异议种类

No Need	无需要	发掘需要
No Money	无钱	发现价值
No Trust	不信任	建立信任
No Hurry	不着急	建立迫切性

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

分辨「借口异议」与「真实异议」

「借口异议」

客户用来拖延或掩饰真正的异议

- 说话内容不合逻辑
  例如:「你提供的保险方案真的很好，但是我还需要时间考虑.....」
- 客户提出时眼神飘忽不定、语言生硬或是不太流畅

可以忽略他的异议问题，强调投保对他/她的好处、你的专业训练与服务、事业经营理念等，转移他心中的负面思绪，把焦点拉回到重要议题的讨论然后继续你原来的谈话内容

「真实异议」

是指客户提出异议是有事实依据、是真实有效的。

真实异议的产生，说明顾客有心投保，但从自己的利益出发对保险内容或成交条件提出质疑和探讨。

运用「LSCPA」技巧处理

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

处理异议的五大步骤是什么?

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

LSCPA是指什么?

L _____

S _____

C _____

P _____

A _____

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

“LSCPA” 技巧

Listen	聆听
Share	尊重及体恤
Clarify	厘清异议
Problem solving	解决问题
Ask for action	要求付诸实行

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

异议种类

Q1 我在内地都已经有社保,和国内保险都愈来愈成熟, 香港保险还有什么优势?

Q2 香港四大保险公司中有别的保号偿付能力都比你高，为什么非要选择友邦?

Q3 如果未来有汇率上的变化，那怎么办?

Q4 你才刚加入友邦，投保的事宜稍后再说吧

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

异议种类

Q1

我在内地都已经有社保,和国内保险都愈来愈成熟,
香港保险还有什么优势?



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Q1:我在内地都已经有社保,而且国内保险都愈来愈成熟,香港保险还有什么优势?

明白的，事实上，很多客户都会有跟你相类似的疑问。的确近年来国内保险进步不少,三甲医院的数目也在不断增加，对于我们内地客户来讲当然是好事（L+S）

那不知道您除了在内地都已经有社保以外，还有别的要考虑吗?（C）

其实在内地社保不断进步的同时，在理赔方面，难免仍是会有所限制。客人先生,试想想如果我们不幸得了重疾，通常去那些医院医治呢？我相信你当然会选择在医疗设备或规模都可带给我们信心的医院,譬如:香港医院又或者是国内三甲医院(P)

那为什么有的客户会选择到香港医院呢？主要是我们想获得更多药物选择,但其实社保有指定的保障项目，万一需要一些不在名单的药，例如治疗癌症的质子/免疫力治疗或者一些的进口药物就可能需要自己缴付，未必可以进行理赔。而在香港投保的话,药物选择会较多，甚至可以选择到亚洲不同地区去医治。（P）

而且，香港的医疗保单一般列明「保证终身续保」，不会因为理赔的次数在出险之后调整保费。其实我们平时都是想买一个安心，就是在生病时才需要这个医疗保障,所以全面的保障是非常重要的，对吧?(P)

那不如先和您一起填了个健康问卷,先看看您的情况如何。（A）

异议种类

Q2

香港四大保险公司中有别的保号偿付能力都比你高，为什么非要选择友邦?



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Q2:香港四大保险公司中有别的保号偿付能力都比你高，为什么非要选择友邦?

其实我有很多客户都有你的想法，在选择保障的时侯同时会考虑保险公司的背景和实力。(L)+(S)

那不知道您除了对于偿付能力的疑问以外,还有别的担心吗? (C)

那如果只有这个担忧的话，我想这点友邦绝对能给你信心。客人先生，想问下你，买保险我们通常担心的都是有事赔不了，相信你也会同意吧?
在这我也想和你分享一下，我加入行业时也是花了很多时间去了解友邦背景，作为一间百年企业，AIA的财务实力当然不容多说，同时在理赔方面对客户是绝对负责任的，我们从两方面可以看出来，第一，友邦的偿付能力覆盖率(也就是保险公司对保单持有人如期履行其责任的能力)达283%,已经远远超于香港监所基本的要求的150%。第二,就是我们友邦的自由盈余目前拥有237亿美元，所以在环球新冠疫情中亦可以于总现金价值中实现百分之一百。 (P)

到此我相信您对友邦的实力更有信心,那先与你进行一个财务需要分析，再为你提供合适方案吧。 (A)

异议种类

Q3

如果未来有汇率上的变化，那怎么办?



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Q3: 如果未来有汇率上的变化，那怎么办?

明白你的考虑，这个问题问得好，证明你对环球金融市场有一定的触觉。(L+S)

除了汇率，还有没有其他要考虑？ (C)

其实不少客户来港投保时都会考虑汇率问题，但最后他们都会在友邦投保，原因是友邦保险有提供多元货币选择给客户。(P)

这类产品是专为客人未来需要而设，客人可以根据其目标提早预先在合适时间储备不同货币或分拆保单，以配合不同目标所需，减低未来面对之汇率风险。
如客户投保友邦的多元货币产品，便可以根据自身需要选择合适货币，同时间亦可以于不同时间进行货币转换，配合金融市场变化。(P)

香港与内地保单其中一个最大差别是可以选择以美元作为保单货币，美元在金融市场中可以提供更多投资机遇，吸纳市场回报，从而在分红保单上提升保单价值，为客户在未来提供更高的保障额，提供更好保障，为我们对抗通胀因素。 (P)

在此都想了解一下你希望以哪一种货币作为不同的资产配置？/ 不如我们先填写数据?（A）

异议种类

Q4

你才刚加入友邦，投保的事宜稍后再说吧



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

Q4: 你才刚加入友邦，投保的事宜稍后再说吧

明白的，你有这个想法很正常，曾经有客户也有跟你一样的想法。(L+S)

除了这个原因，还有没有其他原因令你要考虑呢？ (C)

你都知道我入这行是经过深思熟虑的，最主要是看准抵港内地人士市场的黄金机遇 ，由于香港的保险产品对比内地有不少优胜之处，导致不少内地人士对香港保单的需求增加。而我选择加入友邦是因为友邦是大湾区访港访澳旅客首选品牌之一，实力十分雄厚。另外你都知道，我一入行就不断努力装备自己，希望用最短的时间去钻研公司产品以满足不同的客人需要，因此我今日才可以让你感受到我给你的建议是专业的，亦多谢你给我这份肯定！你这份肯定，对我来说是很重要的，能够令我更有信心未来可以在这行业走得更快更远！(P)

其实我相信你考虑投保，最重要因为你有这个需要，可以实时保障到自己同家人。而选择哪一位财务策划顾问，最重要是对方够专业、会站在你的角度去为你打算、有责任感和提供贴心的服务。这些正是我对自己的要求，我一入行就承诺自己要对每一位客户提供最可靠、最优质和最贴心嘅服务，如果有客人有事要看医生或者要入院，我一定会帮你安排妥当，处理好所有理赔文件，你只须签个名就可以用最快的时间得到赔偿。我相信我给你的感觉都是会认真用心对待每一件事和身边每一位朋友，是吗？如果万一你要入院，我肯定我会比任何其他agent更着紧你！ **(why me)**(P)

我真的很希望你能给我一个机会让我履行我的服务承诺，等我与你一起按你的剧本完成梦想！不如让我为你填写数据好吗。(A)

演练环节



演练:处理异议

两个人为一组：

A： 财务策划顾问

B： 准客户



会面时限： 4分钟 评语时限： 1分钟



AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

小息时间

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

登入友邦營業員專頁參閱更多指引





更多社群媒體相關網上學習 - 參閱路徑: iAcademy > 網上學習 > 良好工作習慣 Best Practices

- 社群媒體知多D短片系列
- 使用社群媒體的「該做與不該做」
- 「合規行動組」短片: 社群媒體篇

Evaluation + Sign-out

Trainer: Gavin Lo
Katy Law



評估



16 Sep 2024

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

卓越精英进阶课程

ELITE PROGRAM

课程二 进阶销售技巧

寻找客户邀约 + 成交及处理异议

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

此简报仅供内部参考之用，不得传播、分发或流传予任何第三方。