

保险邀约经典话术

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692736404627679.html>

范文网，为你加油喝彩！



保险邀约经典话术

保险邀约经典话术

话术，意思是说话的艺术，以“察颜观色”，“一物百拟”，“用情至深”，“行文诡辩”著称于世。中国五千年的悠久文化几乎绝大多数都是围绕着话术摊开的。以下是为大家整理的保险邀约经典话术，欢迎大家的阅读和参考，希望可以为大家工作带来帮助。

我们将人的性格特征和行为方式按照行事的节奏和社交能力（与人打交道的能力），分为老鹰型、孔雀型、鸽子型和猫头鹰型这四种类型，并对这四种类型的客户做了一定的分析：

老鹰型

老鹰型的人的性格特征：老鹰型的人属于做事爽快，决策果断，以事实 and 任务为中心，有些人对他们的印象会是他们不善于与人打交道。他们常常会被认为是强权派人物，喜欢支配人和下命令。他们的时间观念很强，讲求高效率，喜欢直入主题，不愿意花时间同你闲聊，讨厌自己的时间被浪费。他们往往是变革者，你若能让他们相信你可以帮助他们，他们行动的速度会很快。

他们在电话中的声音特性：在电话中往往讲话很快，音量也会比较大，讲话时音调变化不大。

他们在电话中的行为特征：可能急不可待地想知道你是做什么的，可以提供什么东西给他们，所以，他们可能会严肃或者冷淡地讲：“什么事？你要干什么？”；他们喜欢与人竞争，可能会在电话中刁难你，例如，他们会以质问的语气问：“你告诉我这件事到底该如何解决？”，以显示他们的权威。如果你与他们建立起信任关系，他们喜欢讲而不是听。但由于他们讨厌浪费时间，所以，在电话中同这一类型的客户长时间交谈有一定难度，他们会对销售活动主动提出自己的看法。

如何与他们通过电话打交道：由于时间对他们来讲很重要，所以，你要直入主题。例如，开场白尽可能短，可以直接讲你打电话的目的：“×总，今天打电话给您的主要目的就是想同您探讨一下先进的电脑系统是如何帮您获取竞争优势，成为行业领先的人的”。你讲话的速度应稍快些（同他差不多），以显示出你尊重他的时间，同时也表明你的时间也是宝贵的；如果你是主动打电话给对方的，最好做充分的准备，你要一针见血地指出对方所存在的问题，以击中要害。总体上来说，你要是一个有竞争力的、你所销售产品行业内的专家，这样可以更吸引他。举例来讲，他会提出些问题，甚至是质问你，如果你不能很好地回答，那么你对他的吸引力就大大降低；在与他们探讨需求的时候，尽可能地使用可以刺激他们需求的‘话语和词汇，如：高效、时间、领先、竞争优势、变革、权力、地位、威信、声望和掌握大局等。

由于老鹰型的客户做决策会比较快，所以，你要随时做好谈成生意的准备，不要理会他们是如何做决策的，跟上他们的节奏，尽快签单吧。

对于老鹰型的客户，你要时刻注意不要浪费他们的时间，电话要高效，千万别指望在电话中同他们闲聊，谈完正事，马上结束电话。另外，你也不要以命令的语气来同他们沟通。

在大部分情况下，为了将销售活动向前推进，你可以提供更多的选择给客户，让客户自己做决定如何选择。如提供两个项目建议书、两种产品或服务等等。但在有些时候，在他们身上，典型的二择一法甚至都可能失去作用，因为他们喜欢自己拿主意。像“我们星期一下午2：00见面还是星期二上午10：00见面？”这样的方法，很可能被对方认为是你在操控他们，而他们所惧怕的就是被人操控。所以，如果你的客户是非常典型的老鹰型的客户的话，你最好不要使用那些已经被大家都熟悉的所谓的“技巧”，以便让你的客户在更舒适的情况下自己做决策。

孔雀型

孔雀型的人的性格特征：孔雀型的人基本上也做事爽快，决策果断。但与老鹰型的人不同的是，他们与人沟通的能力特别强，通常以人 as 中心，而不是以任务为中心。如果一群人坐在一起，孔

雀型的人很容易成为交谈的核心，他们很健谈，通常具有丰富的面部表情。他们喜欢在一种友好的环境下与人交流，社会关系对他们来讲很重要。他们追求的是能被其他人认可，希望不辜负其他人对他们的期望。对他们来讲，得到别人的喜欢是很重要的。同时他们也喜欢有新意的东西，那些习以为常、没有创意、重复枯燥的事情往往让他们倒胃口。孔雀型的人做决策时往往不关注细节，凭感觉做决策，做决策也很快。

他们在电话中的声音特性：在电话中往往讲话很快；音量也会比较大；讲话时音调富有变化，抑扬顿挫；同时，他们在电话中也会表现得很热情，对你很友好，你可能在电话中经常会听到对方爽朗的笑声。

他们在电话中的行为特征：当你与他们通电话时，刚一通上话，你可能听到他们热情的声音：“啊，你好，你好！”他们经常对销售活动主动提出自己的看法；他们会主动地告诉你：“这件事啊，你还是找×经理谈谈吧，他知道的会多些，我告诉你他的联系电话”；他们往往对你所讲的东西反应迅速，有时会打断你。

如何通过电话与他们打交道：由于他们看重关系，对人热情，所以，作为电话销售人员，你在电话中向他传递一种你也很看重关系，也很热情这样的信息对吸引他们来讲就显得很重要。在电话中，你可以与孔雀型的人在电话中闲聊一会儿，这对建立融洽关系是有帮助的。你可以讲：“×总，我会经常与您保持联系，并随时与您探讨使您更具影响力的机会。”从而显示你对关系的看重。在电话中，要将你的注意力完全放在他们身上，并让他们注意到这一点，从而可以显示你很看重他们，他们对你来讲很重要。在与他们探讨他们的需求的时候，尽可能地使用可以刺激他们需求的话语和词汇，如：上级认可、关系、影响力、容易、变化等。

鸽子型

鸽子型的人的性格

特征：鸽子型的人友好、镇静，做起事情来显得不急不燥，属于肯支持人的那种人。他们不喜欢冒险，喜欢按程序做事情。他们往往比较单纯，个人关系、感情、信任、合作对他们很重要。他们喜欢团体活动，希望能参与一些团体，而在这些团体中发挥作用将是他们的梦想。他们做决策一般会较慢。他们也往往会多疑，害怕失去现有的东西，安全感不强，他们不希望与别人发生冲突，在冲突面前可能会退步，所以，在遇到压力时，会趋于附和。

他们在电话中的声音特性：他们在电话中往往讲话不快，音量也不大，音调会有些变化，但不像孔雀型的人那么明显。

他们在电话中的行为特征：他们从容面对你所提出来的问题，反应不是很快，在回答你的问题的时候，也是不慌不忙。虽说他们对你的销售工作不会像孔雀型那样主动提出看法，但基本来讲，他们会配合你的销售工作，只要你能更好地引导他。

如何与他们通过电话打交道：同鸽子型的客户通电话，你要显得镇静，不可急躁，讲话速度要慢，音量不要太高，相对要控制你的声音，并尽可能地显示你的友好和平易近人，表现得要有礼貌。你要柔声细语地与对方沟通，即使你想发火，语气也要温柔得像个鸽子。

由于他们平时行事速度较慢，建立关系也需要一定的时间，所以，不可以电话中显得太过于热情，以免引起对方怀疑。你要尽可能地找到与对方共同的兴趣、爱好，并通过这些与客户建立起一定的关系。与对方打交道时经常可以采用的词汇有：我保证、关系、合作、参与、相互信任、有

效等。

猫头鹰型

猫头鹰型的人的性格特征：猫头鹰型的人很难看得懂，他们不太容易向对方表示友好，平时也不太爱讲话。他们工作认真，讨厌不细致、马虎的工作态度。做事动作也缓慢，做决策也很慢。由于他们不太喜欢与人打交道，所以，他们更喜欢通过大量的事实、数据来做判断，以确保他们做的是正确的事情。他们需要在一种他们可以控制的环境下工作，对于那些习以为常，毫无创新的做事方法感到很自在。对很多人来讲，猫头鹰型的人显得有些孤僻。

他们在电话中的声音特性：他们在电话中往往讲话不快，音量也不大，音调变化也不大。

他们在电话中的行为特征：他们往往在电话中并不太配合你的销售工作，不管你说什么，可能会“嗯，嗯”，让你显得无从下手。如果你表现得很热情的话，他们往往会觉得不适应。而且，往往不喜欢讲话，对事情也不主动表达看法，让人觉得难以理解。

如何与他们通过电话打交道：作为电话销售人员，你对待他们要认真，不可马虎，凡事考虑得要仔细，注意一些平时不太注意的细节。在电话中，不可与他们谈论太多与目的无关的东西，不要显得太过热情，要直入主题。他们如果愿意与你在电话中交谈的话，你要提供更多的事实和数据，以供他们做判断。而且，提供的资料越细越好，并经常问他们：“还有什么需要我提供的？”和与孔雀型的人打交道不同，你不可以让对方感到有什么意外（孔雀型的人喜欢变化和刺激）。举例来讲，如果你原先与他探讨的计划出现问题，你要改变计划，一定要与他先商量，以让他有所准备。

在电话中，你要表现得一丝不苟，有条不紊，给对方留下你是个事事有计划的人的印象。对于他们，你经常要用的词汇是：准确、绝对正确、不会出现意外、认真对待、细节、详细计划、让数据和事实说话等等。

拓展内容：小孩保险话术

话术一：保险越早买越划算

教育要从娃娃抓起，其实保险也是一样的，越早买越合算，不但保费低，保障期限也越长。

话术二：孩子成长有保障

尽管小孩患大病的机率比成年人低，但是因为不合理饮食，不足睡眠，过重的作业负担以及越来越让人担忧的生活环境，使原本属于成年人专利的大病有低龄化的趋势，为了孩子的健康成长，您需要提早为孩子的健康医疗保障做好准备！

话术三：父母对孩子的关爱

孩子是父母的掌上明珠，父母对孩子的关爱除了每天生活上的照顾外，还应该考虑的子女未来的教育金，健康医疗费用，人生风险保障！今天您买的不是保险，而是对孩子的终身关怀。这是关爱孩子的必然选择。

话术四：为孩子的未来储备资金

虽然我们很疼爱自己的孩子，但必须承认无论是谁都不能陪伴孩子一辈子。为了让孩子未来的路走的更稳，降低孩子未来的负担，何不现在就为孩子储备一笔钱呢？

话术五：趁经济宽裕时做好孩子教育准备

教育改革让更多孩子拥有接受良好教育的机会，问题是费用也大幅度增长了！根据国家***统计资料，从幼儿园到大学毕业，一个孩子不含素质教育的花费在内，最少20万元。社会学专家和教育专家都指出：家庭用于教育的支出以每年20%的比例上涨，为什么不趁我们经济宽裕的时候提前做好准备呢？

话术六：强制储蓄孩子未来的教学费用

您一定在为孩子储备未来的求学费用，但存到一定程度，就因为想装修房子，旅游等原因挪做它，又要重新开始存钱，始终没有办法达到目标。购买一份少儿保险，就是有了一个明确目标的教育计划，保险公司会定期提醒您按时交费，这其实也是一种强制的储蓄。

话术七：真正爱孩子的表现

爱孩子，对他们无私的奉献是天下父母的共同感情，让孩子过上舒适的生活，拥有更多更好的玩具衣服...这些都倾注了父母的爱心，到底哪种方式能让您的孩子深刻体会到我们的爱心呢？莫过于当他每三年收到保险公司送来的保险金，那时他知道这是父母在我很小的时候就为我准备了这样一份厚礼。

话术八：做孩子正确理财的榜样

我们定期为孩子存一笔钱，让孩子看到父母在为他们的未来进行计划，在以后的成长道路上他们也一定会学习模仿，这也是帮孩子树立正确的消费和理财的观念！

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发