

# 中保教育咨询(北京)有限公司

---

中保教育函〔2026〕48号

## 中保教育关于优才学堂推出“线上获客与流量运营”系列课程的函

各保险机构：

为帮助保险机构适应竞争环境，培养善于通过线上渠道获客，精通私域流量运营的营销队伍，助力保险业务拓展，中国保险行业协会直属中保教育咨询（北京）有限公司在“中保优才学堂”专栏中推出“线上获客与流量运营”系列课程。具体情况函告如下：

### 一、课程内容

（一）《私域流量运营与社群营销实战技巧全解析》（5.6小时，170元），课程大纲如下：

1. 私域和私域流量
2. 私域的底层逻辑
3. 做好私域的顶层设计
4. 如何判断自己的企业适不适合做私域
5. 明确你的社群定位

6. 建立对社群的正确预期
7. 社群流量的两大来源
8. 社群破冰 4 步法
9. 社群内容的打造
10. 提升群活跃的几个小活动
11. 社群经营必看实战 10 问
12. 社群成交转化体系
13. 如何进行客户 1V1 跟进
14. 线上水军如何更好辅助成交
15. 社群中批量成交的 4 种方案
16. 打造快闪达成交易的快闪群

(二) 《用微信运营 助销售业绩》(0.8 小时, 20 元), 课程大纲如下:

1. 销售的微信经营 - 有多重要?
2. 微信经营 - 把客户“吸”进来
3. 四个维度 - 重塑微信形象
4. 朋友圈运营 - 守住“三个在线”
5. 朋友圈运营 - 宣传产品的四个模板
6. 如何在微信群获取高质量客户

(三) 《线上极速成交》(2 小时, 60 元), 课程大纲如下:

1. 客户破冰与需求洞察

- (1) 破冰三铺垫
- (2) 高效入题五步法
- (3) 洞察消费八心理
- (4) 精准推荐 FABES

#### 2.4 种类型客户快速成交方法

- (1) 感性客户三招成交
- (2) 理性客户两招说服
- (3) 掌握型客户三招搞定
- (4) 犹豫型客户四招组合拳

三门课程在内容上各有侧重，涵盖私域流量运营与社群营销的系统方法论、微信个人 IP 打造与朋友圈营销的实操技巧，以及线上快速成交的沟通策略，可供不同岗位的学员根据自身需求选择。

## 二、课程报名及学习

### (一) 报名时间与方式

1. 单课报名：自通知之日起，即可在中保优才学堂栏目选报上述课程，年内有效。

2. 使用年度学习账号：已开通优才学堂年度学习账号的学员无需报名缴费，可直接学习。

### (二) 报名路径

登录中保教育在线（原中国保险网络大学，网址：

<https://daxue.iachina.cn>) → 优才学堂 → 营销增长 → “线上获客与流量运营”系列。

### （三）学习路径

与报名路径相同，或通过“个人中心” - “我的课程” - “优才学堂”，在页面中点击对应课程学习。

## 三、教学对象

销售人员、线上运营人员、营销策划人员。

## 四、费用及发票

### （一）费用

见课程内容，如有变化以网站页面公布为准。

### （二）缴费方式

1. 个人报名：在报名时选择微信扫码支付。

2. 集体报名：20 课次及以上可采取集体报名方式，填写集体报名表（见附件 2）与汇款凭证一同发送至联系人邮箱。

账户名：中保教育咨询（北京）有限公司

开户行：中国银行北京金融中心支行

账 号：3415 6261 5763

### （三）发票申请

填写发票申请表（见附件 3），连同付款凭证发送至缴费及发票联系人邮箱，邮件主题“公司名称+优才学堂”。

## 五、联系方式

咨询联系人：余老师

联系电话：010-50950584

联系邮箱：yujunwei@iachina.cn



- 附件：1. [中保优才学堂课程总表](#)  
2. [集体报名表](#)  
3. [发票申请表](#)

中保教育咨询（北京）有限公司

2026年6月25日