

DISC 高效识人，精准增员

课程背景：

根据普华永道等研究机构发布的最新数据表明，人员流失严重、增员难正在成为保险公司面临的最大问题，而快速补充有效人力，减少流失率则是当前保险公司工作的重中之重。

在现今市场上，一个适宜的被增员对象往往同时会被多个机构接触与跟进，我们的代理人如何在最开始的沟通中就为自己赢得足够的分数，在后续的跟进中，能够成功增员至公司，这是每一位代理人都必需掌握的技能。

因此，最有效解决业务团队组织发展的方法，便是让业务伙伴能够快速掌握一套有效、简单易用的增员技巧，本堂课程，将 DISC 揉进整个增员流程，步步有针对，缓缓入其法，可以在最短的时间内，帮助业务团队找到增员市场机遇，快速提升业务伙伴增员信心，强化增员技能，让其能够学完就用，用就有效，有效成就信心，实现组织发展大增长。

课程收益：

- 让培训对象能灵活使用一套识别人行为风格的工具；
- 通过工具的使用能立即找准增员需求；
- 学会探索式面谈的底层逻辑，可灵活应用进行增员面谈；
- 游戏化的课程设置让增员异议处理环节不再枯燥；
- 掌握有效的增员沙龙的召开形式；
- 通过增员项目启动环节，现场拟定承诺，制定计划，统一思想，达成目标。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：保险代理人

课程方式：课程讲授+学员互动+案例分析+情景展示+实战演练

课程大纲

引言

1. 增员市场存在问题
2. 解决办法
3. 课程目标

第一讲：增强人际敏感度的重要性

一、懂人性，才能带团队

成共案例展示

二、共创愿景

小组练习：画出项目完成后庆功会的情景

三、DISC 行为风格自测

配套工具：《DISC 行为风格分析问卷》

第二讲：四种行为风格增员点解析

一、如何与 DISC 四种类型沟通

1. DISC 四种类型的特征
2. DISC 四种类型的关注点
3. 与 DISC 四种类型沟通的方法

团队演练：四种类型识别练习

二、快速判断准增员对象性格

1. 将现有团队成员进行类型分类
 2. 将准增员对象进行类型分类
- 配套工具：**《DISC 面谈观察分析表》

三、增员对象的增员点剖析

1. 不同特质的压力来源
2. 不同特质的职场特质
3. 不同特质的激励方式

小组讨论：不同性格特质的精准增员点？

配套工具：《四种性格特质的增员点》

第三讲：增员面谈三部曲

一、探索式面谈

1.探索式面谈的原理

- 1) 打破防卫，激发潜能
- 2) 探索式面谈定义

案例：罗森塔尔心理学实验

2.探索式面谈的操作流程

1. 探寻
2. 发现
3. 设计
4. 行动

3.探索式面谈在增员面谈中的运用

情景演练：小组探索式面谈

小组通关：面谈话术

配套工具：《探索式面谈脚本》

二、深度面谈

1. 成就动机
2. 成功经验
3. 努力工作程度
4. 可塑性
5. 人际沟通技巧

课堂演练：一对一深度面谈演练

配套工具：《深度面谈评估表》、《深度面谈话术》

三、决定面谈

- 1.确认加盟行业
- 2.确认参加新人培训
- 3.确认活动量目标

课堂演练：一对一决定面谈演练

配套工具：《决定面谈话术》

四、增员异议及处理方法

1. 异议识别与分辨
2. 异议处理

世界咖啡：异议处理解决

小组通关：话术演练

配套工具：《增员异议训练卡》

第四讲：增员沙龙运作

一、增员沙龙的意义与特点

1. 增员沙龙的意义
2. 增员沙龙的特点

二、增员沙龙的操作实施

1. 会议形式
2. 会议流程
3. 会议注意事项

小组研讨：增员沙龙的主题，并策划邀约客户的理由

案例：“女神正美丽”增员沙龙操作流程

三、增员沙龙细节处理

第五讲：增员项目启动

一、制定承诺

现场作业：每个人写出自己对于增员的承诺

二、关键行动

团队共创：头脑风暴写出完成目标需要的关键行动，并形成行动策略图

三、行动计划—制定日程表

制定目标，执行过程，执行时间，达成结果

四、城镇会议

以小组（营业组/部）为单位汇报行动计划，高管现场提问并决策