

高效能增员训练营

课程背景：

随着寿险公司在中国快速稳健地发展，增员难一直是困扰团队发展的最大难题。对团队建设而言，增员很棘手，它长期困扰着许多寿险销售管理者，寿险人才匮乏，极大地影响了寿险业务的发展，对于人才的选择成为了各大保险公司的重中之重。正所谓“人对了，世界就对了”。对于团队主管而言，只有找到人、找对人，团队发展才有可能生生不息、不断发展壮大，才会不断迈向更高的巅峰。那么怎样才能有效增员，将组织发展进行到底呢？

本课程从实战角度出发，不同于以往很多的增员培训只是以分享、激发兴趣为主，主管们回到团队要操作起来就有许多的困难。通过本课程的学习可快速复制及传承到团队中，培训后就成为自己的一套增员培训系统，为团队的长期发展建立稳健而有效的增员体系。

课程收益：

- 通过三个标准来实现团队增员系统化工程的基础建设；
- 掌握高效增员面谈法，主管做好准增员的筛选，找准合适的人做合适的事情；
- 学习如何增员目标行业的准增员（营销精英、自主创业者、职场达人、全职太太等）；
- 学会运作增员创说会项目，解决邀约难、参会难、参训难等问题；
- 掌握帮助新人解决问题的主管辅导八单元，提升新人留存率；
- 建立各个团队有效增员系统，积极调动更多人员参与到增员活动中。

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：内勤管理干部、外勤团队主管

授课方式：讲师授课+学员互动+案例分析+情景展示+实战演练

课程大纲

第一讲：透析增员趋势

一、保险行业迎来钻石十年

1. 社会认可度大幅提升
2. 市场潜力深度挖掘
3. 盈利模式广泛认同
4. 产品价值逐步凸显
5. 即使机会也是挑战

二、团队实现突破增长的三大特点

1. 良好的外部环境
2. 有效的规划和提升
3. 从业人员的素质越来越高

第二讲：增员的基本标准

一、清晰的选才标准

1. 基本标准
2. 绩优标准

二、明确的增员渠道

1. 人才市场
2. 互联网招聘
3. 报纸招聘

4. 缘故增员
5. 转介绍增员
6. 客户增员
7. 社群增员
8. 影响力增员

小组通关：话术演练

配套工具：《保险拓展观念话术》

三、完善的增员档案系统

1. 人才储备库
2. 新人档案库
3. 在职人才档案库
4. 离职员工俱乐部

第三讲：增员面谈三部曲

一、吸引面谈

1. 寒暄赞美
2. 评估现状

透析被增员人当下事业/创业/家庭的状态，了解是否满意，满意的原因，以及如何改善。

3. 挖掘不满

针对以下四类人群进行痛点挖掘：

- 1) 营销精英
- 2) 自主创业者
- 3) 职场达人
- 4) 全职太太

4. 探讨解决方案

5. 介绍保险职涯方案

概括介绍保险行业、公司、XXX 计划

6. 邀约创说会

案例解析：营销精英、自主创业者、职场达人、全职太太

课堂演练：一对一吸引面谈演练

配套工具：《吸引面谈话术》

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：如何运作增员创说会项目

一、项目发起

1. 项目介绍
2. 细分增员目标市场

二、项目目标制定

配套工具：《项目目标细分表》

三、项目流程及责任主体

1. 目标
2. 时间
3. 责任
4. 内容

四、项目操作实施

1. 项目启动会流程
2. 增员邀约流程
3. 现场活动流程
4. 参训管理流程
5. 邀约话术

配套工具：《创说会项目操作手册》

第五讲：新人留存体系

一、新人留存关键要素

1. 主管辅导八单元
2. 主管三次陪同拜访
3. 新人日常沟通跟进

二、主管辅导八单元

1. 单元一：将收入转化为活动量
2. 单元二：检查计划 100、制订拜访计划及填写工作日志
3. 单元三：运用草帽图、T形图等方式激发客户需求
4. 单元四：递送保单
5. 单元五：建议书系统使用及建议书制作
6. 单元六：结合建议书进行产品说明
7. 单元七：陪同拜访前预演
8. 单元八：陪同拜访及反馈

课堂演练：一对一进行单元演练

配套工具：《主管辅导手册》