

增百成千——增员特训营

课程背景：

“不想当将军的士兵不是好兵”，这句话频繁出现在保险公司组织发展启动大会的现场，激励着一个又一个渴望在保险行业“升官发财”的优秀伙伴。

的确，保险是当今最朝阳的行业之一，因为它的吸引力实在巨大。比方说：收入上不封顶，时间自由能更好地照顾家庭，能得到更多的学习成长和环游世界的机会等等。随着国家政策的支持力度越来越大，我们也发现：各行各业、越来越多优秀的人也纷纷选择加入，而且通过较短的时间，也取得了不俗的业绩。

于是，很多的营销人员暗自焦急和困惑：为什么我就不能增进来优秀的人呢？原因到底出在哪里呢？有没有什么方法可以帮助我扩大自己的团队，晋升到更高的职级，获取更高的收入呢？

课程收益：

- 帮助学员建立组织发展的正确认知
- 明确增员选材对于团队的重要意义
- 锁定组织发展中最重要三类人群
- 人人都能掌握一套增员面谈的方法
- 增强学员保险行业组织发展的信心

课程风格：

- 提取同业公司大量的数据分析，课程内容有理有据
- 核心论点均经历了市场的检验，学员接受程度很高
- 案例分析真实具体非常有逻辑，便于理解吸收消化
- 增员面谈方法科学严谨且实用，简单易学且可复制

课程时间：3天，6小时/天

课程对象：保险公司业务主管或准主管

课程方式：课程讲授 60%，案例分析及学员演练 40%

课程大纲

第一讲：晋升之路理念篇

一、增员的重要性

1. 为什么要增员？

- 1) 对个人的好处
- 2) 对营业单位的好处
- 3) 对保险公司的好处

2. 增员与组织发展的认知误区

- 1) 优秀的人才不会来做保险
- 2) 增员标准高会丧失发展机会
- 3) 增员标准高的团队做不大

3. 组织发展的三种境界

- 1) 收入<保费
- 2) 收入=保费
- 3) 收入>保费

小结：保险经营最大的魅力在于组织发展而非佣金

二、保险企业家的基本理念

三、对家庭应尽的基本责任

1. 收入来源
2. 成功典范

四、组织发展的三大价值

1. 带来个人内涵持续成
2. 带来长期、稳定、成长的职业生涯
3. 高品质的生活与收入

小结：追求成功与高品质生活的两大原则

五、组织发展的两大基本代价

1. 专注
2. 敬畏

结束语：组织发展是晋升的必经之路，营销员也必须为此付出基本的代价！

第二讲：晋升之路认知篇

研讨与发表：你想要什么样的团队？

一、增员选择两个方面

1. 是不是合格者？
2. 是否适合你的营业单位？

小结：慎重选择增员对象

二、寿险营销组织发展的秘诀：长期专注于简单的三件事

思考：组织发展是“加法思维”还是“乘法思维”？

- 1) 为什么要增员选择？

- 2) 不选材的恶性循环图
- 3) 准增员的客观条件
- 4) 准增员的主观条件
- 5) LIMRA 对保险从业人员的研究

小结：优秀代理人的轮廓

三、建立组织发展的四个重要观念

1. 组织发展一定是硬道理
2. 选择正确的人
3. 用正确的面谈流程
4. 用正确的方法辅导育成

思考：为你的“企业”增“帮手”还是增“包袱”？

四、增员的重大误区

1. 高估自己改变人的能力
2. 低估自己选择人的能力

五、寿险营销组织发展的秘诀

1. 选择称职者
2. 把称职者培养成佼佼者

思考：建立一个年净利润百万甚至千万以上的永续经营的企业，你愿意付出时间和精力去选择优秀的合作伙伴吗？

第三讲：晋升之路选材篇

一、谁适合做保险？

1. 潜在增员对象是三类人的交集
2. 适合做保险的人
3. 谁一定能做好保险？

二、选材三步曲

1. 职业背景
2. 工作模式
3. 成功特质

三、最容易在寿险业成功的三类人群

1. 数据分析

2. 最容易成功的三类人群

3. 三类人群分别具备的成功特质

结束语：任何一个行业的业务人员，包括寿险营销人员是否会受到尊重，不取决于所在的行业，而取决于自身的专业程度和服务水准。

作业：让我们共同画出自己的选材脸谱

第四讲：晋升之路开拓篇

一、核心观念

源源不断的“准增员名单”是重点！

二、获取名单的四个方法

1. 分析各种增员来源
2. 审核合格标准的名单
3. 进行符合裁判员标准名单的处理
4. 接触合格的增员对象

三、可控制的增员来源

四、不可控的增员来源

五、收集名单的3个关键点

1. 以数量取胜
2. 以分类取胜
3. 以持续取胜

案例：王某因搬家如何通过好的增员渠道来晋升

六、增员三种渠道

1. 缘故增员法
2. 转介绍增员法（重点）
 - 1) 找出转介绍中心
 - 2) 转介绍关注的五大问题
 - 3) 如何培养转介绍中心
3. 陌生增员法

结束语：准增员的名单收集是一个持续的过程，不能一蹴而就，只有养成良好的名单收集的习惯，才能做好组织发展。

第五讲：晋升之路面谈篇

一、管理大师的名言

成功完成一件事情需要专业规范的流程！

二、增员面谈路线图（二五增员法）

1. 寒暄开门五步曲

- 1) 赞美他
- 2) 高估他
- 3) 怀疑他
- 4) 关心他
- 5) 帮助他

2. 说明

- 1) 自我转行的心路历程
- 2) 解决对方的疑惑和担忧

3. 激励促成

- 1) 促成：再次高估他、肯定他
- 2) 处理拒绝问题

4. 推和拉

- 1) 推：针对已有想来意向的
- 2) 拉：尚且犹豫

5. 跟进

- 1) 增员档案
- 2) 促成时机

三、情境演练（三三演练法）

1. 设计准增员身份
2. 根据“二五增员法”的流程进行
3. 角色分配：业务员、准增员、观察员

说明：

- 1) 演练中讲师巡场，挑选 2-3 组上台分享
- 2) 学员互评
- 3) 讲师点评

结束语：有节奏的匀速前进是管理的最低成本！