

# 创说会——选择=成功

## 课程背景：

有这样一种说法：如果营销员只会做销售，相当于初中毕业；如果会做增员了，等于拿到了高中文凭；如果掌握了“组织发展”的核心和关键技能，才算本科毕业。虽然只是一种比喻，但恰恰也说明了增员的重要性。

组织发展是保险行业永恒不变的旋律，“业绩+增员”两条腿走路，也是营销员必须同时进行的营销行为。要想保险事业常青，持续不断地做增员是必经之路，而创说会这种活动形式历经几十年仍然是保险公司最重要的一种增员模式。

一对一的面谈、沟通可以帮助营业单位充分了解准增员的基本情况以及对从事保险事业的初步意向，但现场面谈结束后，促成准增员交费进班参加学习的最后关键一环，往往概率会降低很多。从人性角度出发，面对陌生的行业以及“道听途说”的一些对保险公司的评价，会严重影响准增员的交费意愿。

组织创说会，邀请准增员来到活动的现场，通过精心的流程设计与工作人员的高度配合，全方位、立体地呈现保险行业的广阔发展前景，再透过讲师站在准增员角度设计的精彩内容呈现，能迅速帮助准增员下定决心。

本课程经过市场实践，在各功能组的配合之下，现场成交率 30%左右。

## 课程收益：

- 全方位立体呈现保险行业的广阔前景
- 助力营销员迅速判断准增员求职意向
- 通过整体流程的完美配合促成准增员

## 授课风格：

- 内容设计巧妙精心，层层递进三次促成
- 课程结构简单明了，三大版块环环相扣
- 案例故事精心挑选，围绕主题重点突出

**课程时间：**1.5 小时，6 小时/天

**课程对象：**保险营销人员+意向准增员

**课程方式：**课程讲授 60%，案例分析及互动 40%

## 课程大纲

### 创说会主讲片：《选择=成功》

#### 一、开篇

**互动：**在你的人生中，有没有一些特别难以选择的时候？

**小结：**我从每个人的人生总会面临非常多的选择，而最痛苦的事情是：无论你怎么选，其实都是错的！也就是说：没有所谓的标准的、正确的选择。

#### 二、活动目的

**互动：**各位今天来到了这里，其实也是你的一种选择，对吗？

本次活动我们一起探讨、交流以下三个方面的问题：

1. 保险是什么样的行业？
2. 我们需要什么样的人？
3. 你在这里能得到什么？

### **三、保险：国家政策大力扶持的朝阳行业**

1. 央视：保险宣传片

**互动：**最近几年，央视频繁为保险行业发声，你看过的关于保险方面的宣传片有哪些？

2. 课本：《保险伴我一生》

**互动：**小学课本中有一节专门为普及保险设立的课程，叫什么名字？

3. 全国保险公众宣传日

**互动讨论：**一年 365 天中，有哪些行业是国家专门为那个行业设立纪念日或宣传日的？例：  
教师节

**互动讨论：**每一年的保险宣传日主题是什么？

4. 新国十条

**关键：**保险深度、保险密度、总体目标

- 1) 2014 年颁布以来，目前已落地和达成的情况

### **5. 存款保险制度**

- 1) 基础知识（关键：银行也要保险来撑腰）
- 2) 2019 年最新消息

**互动讨论：**银行会不会破产？万一破产了存的钱有保障吗？

### **6. 政府工作报告**

- 1) 2015 年 14 次提及保险
- 2) 2016 年 12 次提及保险
- 3) 2017 年 10 次提及保险
- 4) 2018 年 13 次提及保险
- 5) 2019 年 15 次提及保险

**互动讨论：**从以上信息中你感知到了什么？

### **7. 2018 年保险业成绩单（根据每一年数据随时更新）**

- 1) 保险行业增速
- 2) 保险业资金平均收益率

3) 保险业经营情况表 (银保监会官方数据)

#### 四、造成对保险误解的原因

1. 保险业起步最晚
2. 保险产品与其他金融产品差异较大

**互动：**我们知道金融产品也叫“三无产品”吗？哪三无大家知道吗？

3. 混淆了“营销行为”和“商品”

**互动讨论：**现在的骚扰电话主要来自于房地产、银行等，销售人员不分时间、不分场合总是不停地打电话，对此我们会很反感，但是我们并不会认为房子不好，银行不好，对吗？

#### 五、保险是什么？

##### 1. 保险是科学的制度安排

- 1) 保险制度是“唯一”的科学解决办法

**案例 1：**一个人患了重大疾病，需要 50 万治疗费，有哪些解决的方法

- 2) 如果没有保险制度，会让没有面临风险的人也会造成财产损失

**案例 2：**家人患病需要 100 万，而你有这笔钱，请问你借还是不借？

2. 保险是尊严、爱与责任

**案例 1：**普通的家庭有人患了重大疾病，需要 50 万的治疗费，没有买保险怎么办

**案例 2：**空巢老人缺少养老保障，无子女照顾

3. 保险是最讲信用的“活菩萨”

**互动：**“菩萨庙”保运

4. 保险是大慈善

- 1) 能够募集足够的资金，还要使得资金安全、透明
- 2) 慈善机构能够把资金真正资助到愿意帮助的人手上

**案例 1：**步步高总裁段永平关于慈善的观点

**案例 2：**巴菲特的慈善法

#### 六、我们需要什么样的人？

1. 有主见、有一定的判断能力

**案例：**父子买驴的故事

2. 有学习能力

**互动讨论：**面对竞争压力如此大的社会，我们觉得学习能力重要吗？

3. 有创业、拼搏的精神

**互动讨论：**职业、事业有什么区别？打工、创业需要什么精神？

#### 4. 有责任感

### 七、你在这里能得到什么？

案例：2019年就业形势最好的十大行业

#### 1. 全方位开放的文化

- 1) 收入是完全开放的
  - 2) 晋升是完全开放的
  - 3) 编制是完全开放的
  - 4) 时间是完全开放的
  - 5) 地域是完全开放的
2. 终身的生涯规划及培训文化（本公司的培训体系、企业文化）
  3. 透明的晋升通道（本公司基本法）
  4. 本公司其它优势（根据公司不同，内容不同）

### 八、促成

树的方向由风决定，人的命运自己掌握。

互动：回顾“父子买驴的故事”，千万不要把自己的人生交给别人来决定。

#### 第一次促成：

案例：哲学家的故事

- 1) 前半生不犹豫
- 2) 后半生不后悔

#### 第二次促成：

（成就梦想的三个步骤）

1. 相信：选择之前可以怀疑，选择之后必须相信。
2. 行动：没有任何人看1000场球赛能成为优秀球员，汗水和训练才能成就球星。
3. 持续：任何梦想的实现都是持续的结果，坚定自己的信念与梦想，追求并执着。

案例：梅第爷爷的故事（2019年10月13日逝世）

#### 第三次促成：

1. 人类所有伟大的成就都来自于三个字：试一试！
2. 不试一下，你怎么知道行还是不行？

亨利·福特说：无论你相信自己行还是不行，都会在未来被证明是正确的！