

高效增员与选才实战训练

课程背景：

随着我国经济新常态和人工智能时代的到来，保险行业迎来了“钻石十年”。国家政策利好，市场环境优秀，客户品质提升，组织架构快速迭代，增员效能大幅提升。在习总书记的“全民创业，万众创新”的鼓舞下，“创客”成为了新时代的精英阶层的代言人，在这个时代中，作为寿险行业的精英，如何把握全国创业的高潮，当风吹起来的时候，你是否已经准备好站在风口，组建自己的寿险团队，成就团队发展的梦想。

在增员过程中，必将面对“人在哪？怎么增？怎么留？”三大问题，本课程针对这些问题提出了老师独特的见解和解决办法，助力学员完成增员目标。

课程目标：

- 培养增员信心和增员习惯，让增员动作像呼吸一样自然
- 设置“大众型”、“精英型”两大类增员群体画像，对两类增员对象的显性特点、隐性心理机制有更加深刻的认知和了解，并且通关演练增员话术
- 建立基本的“增、留”引擎，让增员活动变成可持续的高效系统化运作模式

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：准主管、主管以及经理；学员人数不超过200人

课程方式：实战讲授+案例讨论+情景互动+计划制定+行动学习

课程大纲

第一讲：启动篇—增员发展的意义

一、钻石十年大幕开启，砥砺前行发展第一

1. 保险事业发展公式：发展=意愿*技术*效能
2. 世界主要发达国家保险市场一览
3. 寿险发展的国家政策前景解读
4. 保险行业正式进入“钻石十年”

二、寿险大发展时代的成功者

1. 这是一个最好的时代—“大发展”时代

2. “大众型”人力发展模式解析

案例：千人总监的故事

3. “精英型”人力发展模式解析

案例：“1+8”太阳系家族的故事

4. 增员发展的意义

“千人总监”的实施计划

第二讲：梦想篇—增员目标设定

一、目标管理

1. 什么是目标
2. 目标设定对人生的影响

思考：为什么很多人不愿意设定目标？

3. 有效目标

二、时间管理

三、心态管理

1. 心态影响能力
2. 心态影响生理
3. 心态改变命运

四、活动量管理

五、工作日志管理

小组研讨：好的增员应该是什么样子的？请列出你对增员选择作出的标准。

第三讲：发展篇—如何搭建“增员”引擎

一、我们增员有标准吗

1. 增员对象的三种类型
2. 增员对象的基本轮廓
3. 增员选择的好处
4. 增员对象的定位

二、增员的目标市场在哪里

1. 缘故市场

- 1) 缘故增员的好处
- 2) 缘故增员的方法

2. 转介绍市场

- 1) 转介绍增员的好处
- 2) 转介绍增员的方法

3. 陌生市场

- 1) 陌生市场的特点
- 2) 开发陌生市场的原则
- 3) 开发陌生市场的方法

小组研讨：我们的增员对象是通过陌生认识的小李，小李是一名老师，请列出增员流程。

三、两大准增员群体画像与演练剧本

1. 选对的人才有机会做对的事
2. 大众型准增员对象解析
3. 精英型准增员对象解析
4. 增员话术解析

通关演练：增员话术通关演练

四、精细化增员面谈 2.0 版

1. 增员面谈五步法：认同
2. 增员面谈五步法：高估
3. 增员面谈五步法：质疑
4. 增员面谈五步法：关心
5. 增员面谈五步法：帮助
6. 异议处理大全套

情景演练：精准增员面谈流程演练

五、专业化增员系统管理

1. “增员助理”管理系统搭建

- 1) 目标系统
- 2) 管理系统
- 3) 激励系统

2. 解读《基本法》，利益最大化

六、特色增员活动的策划与组织

1. 大学生招聘宣讲会
2. 特定行业创业说明会
3. 企业家发展论坛活动

现场讨论：特色创说会的策划与组织

第四讲：结束篇—如何搭建“留存”引擎

一、新人留存的关键要素

1. 马云员工离职论：钱没到位，新委屈了
2. 留住心：入职 2 天、2 周、2 个月
3. 赚到钱：出勤、通关、活动

二、新人留存操作流程

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

三、准主管育成系统

1. 火眼金睛识别准主管
2. 准主管育成流程
3. 准主管面谈流程

情景演练：准主管面谈演练

配套工具：《主管辅导手册》