

遇见最美好的自己——增员意愿启动

课程背景：

“有人就有保费”是多年来寿险行业的近乎真理，通过持续增员来扩大团队活动人力以提升产能，依然是实现上述目标的重要途径。

然而在现实经营中，往往因为基本法晋升意识淡薄、个人小富即安、团队他人盲目增员、人才甄选不当及大量流失等种种因素影响，增员发展意愿不够强，甚至是对增员有抵触情绪，这些问题日积月累，造成了公司和团队发展的极大障碍。单独依靠表层的激励、利益引导并不能收到预期的效果。

外在的病患，势必与内在的心理思绪有着必然的关系，治标重要，治本更重要。增员综上所述，本套课程将从内心认知的源头出发，顺心顺意，有效激发团队中的大众，尤其是绩优人员的增员发展热情和发展意愿，并且作出自己认同的目标的制定，收到最终预期效果

课程收益：

- 对于利益、收入、价值有更正面的看法，更强烈地渴望
- 用更正面的画面代替以往增员中负面、消极的看法
- 对事业发展的核心价值、规律有更清晰的认知
- 对寿险团队甚至是企业的力量有更直观的印象
- 对人生的意义和价值有更深、更多角度的看法
- 在理性的思考后，制定好自我满意的晋升发展及增员目标规划
- 充满热情、动力地投入到增员热情中去

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：全员

课程方式：讲授互动、讨论提问、分享激励、案例讨论

课程风格：

- **内容至简，核心突出：**时刻正面关注核心问题，信息至简，重要内容突出，无法逃避，必须正面面对
- **注重发问，强化思考：**课堂更多采用发问、思考、互动、案例讨论、角色扮演等多种形式，让学员更主动的、多频次的参与到课程中，真正成为课程的主体
- **把握规律，注重引导：**利用吸引力定律、NLP神经语言程式学、心理学及阳明心学这四大认知理论与保险行业发展相结合，注重引导、激发其自身内在的想法，进而产生强烈的自主性
- **氛围热烈，现场火爆：**事业蓝图及目标规划处现场氛围热烈火爆，点燃晋升与发展的热情

课程工具：

- 事业发展蓝图模板
- 自我行动时间表模板

课程大纲

第一讲：面对当下的现状与发展的困境

一、开篇扣心之问：我们当下面对的现状与困境

1. 团队人数少，缺乏活力和士气

2. 团队人数少，导致主管团队业绩和不稳定
3. 团队人员流失，导致增员热情低
4. 仅靠主管或个别人做业务，风险过于集中，缺乏稳定性
5. 团队规模不变甚者萎缩，对未来发展渺茫

二、探索现状与困境背后的根本原因

1. 对外在因素的认知原因

- 1) 客户核心真实需求认知不足

案例：深圳保险市场的增员空间和同业增员

- 2) 公司发展战略和规划认知不足

案例：同业多数绩优“快乐的自我中心主义发展模式”

- 3) 公司基本法发展晋升的利益认知不足

案例：同业公司个人与团队主管收入模型对比

2. 对内在因素的认知原因

- 1) 不良思维模式：负面意识与想法（反正案例列举）

- 2) 恐惧未知与舒适圈效应（反正案例列举）

- 3) 托付心态（反正案例列举）

3. 造成增员壮大与否差异的根本原因分析

- 1) 人生与绩效创造的过程

- 2) 吸引力定律

- 3) 知行合或不合一

三、本应具备无穷能量的我们

案例：我们是谁——世纪大竞赛

1. 还原要领

1) 真心接受并感恩发生的一切

a 因果关系：一切都是最好的安排

案例：塞翁失马焉知非福

案例：增员多次挫折后成功

2) 吸引力法则：成功吸引成功

案例：乔布斯增员

案例：同业成功吸引

3) 如何收集及处理信息

a 耳聪目明的神通

b 信息本身是空的

c 想法创造这个世界

案例：以往成功增员案例

第二讲：描绘未来美好的人生与事业发展蓝图

一、为何要描绘未来发展蓝图

1. 吸引力定律：想法会成真

2. 佛语：一切如心想而来

3. 阳明心学：知行合一

案例：马云商业帝国及同业团队发展

二、描绘未来事业与人生发展蓝图的关键

1. 清晰、准确、具体的画面

2. 明确精准的规划

- 1) 时间与业绩

- 2) 收入晋升职级
 - 3) 目标市场及客户分析
 - 4) 销售模式
3. 相信会达成

案例：振奋人心的事业发展蓝图

课堂作业：现场描绘自我事业发展蓝图

第三讲：心灵深处的声音——目标管理与行动

一、行动的力量

案例：阳明心学与近代日本国家的崛起

案例：同业团队的成功

总结：知行合一的力量

二、回望并量化我们的事业发展蓝图

1. 重复蓝图中经典画面
2. 总体量化：整体收入、团队规模职级等量化
3. 具体分解：整年、半年、季度、月度、每周
4. 分解规则：注意趋势变化与节奏要点

现场练习：组内分享自我事业发展蓝图

三、灵感与策略

头脑风暴：绿灯时刻谈策略

1. 灵感闪烁：众里寻她千百度

归纳总结：3—5 大策略与方法要点

头脑风暴：一路绿灯式小组讨论，后进行总结归纳

四、行动计划

1. SMART 原则
2. 自我行动时间表的精髓

课堂作业：现场归纳总结《自我行动时间表》

五、沸腾时刻（总结收尾）

组内、班级内分享《事业发展蓝图》+《自我行动时间表》+ 相互激励、拍照合影