

卓越保险团队的精英招募技术

课程背景：

金融精英人才招聘是团队历久弥新的重要工作项目之一，人力的增长能不仅能有效促进队伍发展稳定、业绩增长，还能有效促进队伍生态建设及转型升级，精英的加盟更是规模保费、锁定中高端客群的关键点。随着人口红利的消失、金融科技对金融营销挑战、80后的育儿潮与职业瓶颈、90、00后新生代的冲击，金融行业营销人才一方面面临转型期的人员调整与清除、另一方面是高素质专业人员招募缺失，如何在新的科技与经济环境下实现优秀人才的招募与系统招募体系构建？该课程将带您领略理财规划转型财富管理下的高素质人才招聘方式。

课程收益：

- ▲增员：提升金融机构优质人才招聘的数量及质量
- ▲升级：让队伍告别过传统缘故增员、大增员（批量增员）的思维及方法
- ▲精准：以团队为核心的小创会精英模式、锁定中高端优质人才
- ▲工具：标准精英招募操作手册、小创会运作指导手册

课程体系：



课程风格：

- 源至实战：萃取至中国五个顶级寿险团队精英招募技术；
- 运营系统：深度研究增员体系不讲表面、直击要点；
- 基于场景：基于人才招聘所需的渠道、面谈、创说、运营。

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：金融营销从业者、金融营销团队长、金融机构招聘负责人

课程方式：案例分析+实战演练

课程工具：

- 工具一：金融精英DNA检测系统
- 工具二：金融精英人才招聘地图
- 工具三：金融精英创说策划破局图
- 工具四：创业说明会讲解框架图

第一讲：新时期的精英人才招聘

一、新时期的人才供给趋势分析

1. 数据——金融从业人数趋势变动
2. 行业——金融机构招聘策略变化
3. 渠道——传统金融人才招聘渠道优劣分析

二、互联网招聘渠道 SWOT 分析

1. 线下招聘渠道 SWOT 分析
2. 资源招聘渠道 SWOT 分析

问题：金融精英人才招聘难题

三、金融机构人才招聘技术发展

1. 缘故——增员时期的三杯咖啡
2. 批量——大增员时代的批量增员
3. 优财——理财规划师期的优财增员
4. 产品——以团队经营的产品增员法
5. 财富——财富时代下的资源增员法

第二讲：策略提升团队精英招募竞争力

案例：某企业精英人才招聘发展

一、寿险增员的过去—现在—未来

1. 缘故增员时期
2. 批量增员时期
3. 优财增员时期
4. 产品增员时期
5. 财富增员时期

二、缘故招募与精英招募的区别

1. 业绩——专业、客群、圈层、价值
2. 激励——正向激励 VS 负向激励
3. 环境——职场环境与角色环境
4. 分类——需求分类 VS 心境分类

三、策略提升团队精英招募能力

1. 以团队为核心的精英招募
2. 高潜思维的的增员沟通
3. 通过优财增员解决三难

第三讲：高素质高潜力人才甄选及面谈

一、高素质人才 DNA 分析与检测

1. 普通部队 VS 特种部队
2. 高潜人才的 DNA 特质

工具：高潜人才 DNA 测评表

二、高潜人才框架面试表的应用

1. 高潜人才框架面试表的应用

案例：高潜人才框架面试表应用

训练：情景化增员面谈训练

第四讲：卓越团队与精英招募流程

一、招募七大流程步骤

1. 绘制增员地图
2. 建立增员档案

3. 增员筛选面谈
4. 策划增员活动
5. 链接增员渠道
6. 活动运营管理
7. 迭代增员产品

二、精英招募流程应用训练

1. 绘制增员地图

- 1) 团队中的化学效能

工具：增员地图

训练：增员地图应用

2. 建立增员档案

- 1) HR 的人力档案库管理

工具：增员档案模版

训练：增员档案绘制

3. 增员筛选面谈

- 1) DOME 增员洽谈技术

工具：DOME 增员技术应用

训练：DOME 技术应用情景模拟

4. 策划增员活动

- 1) 增员项目立项及策划

工具：增员活动结构思考图

训练：增员活动结构思考图运用

5. 链接增员渠道

- 1) 常见增员渠道 SWOT 分析

工具：增员活动邀请函制作

训练：个性化调整增员邀请函

6. 活动运营管理

- 1) 增员活动标准化流程管理

工具：活动管理流程图

训练：形成适合自己的增员流程

7. 迭代增员产品

- 1) 增员活动的迭代与产品思维

工具：增员标准操作手册

第五讲：沙盘模拟：微型创说会路演

一、微型创业说明专题

1. 专题一：策略提升财富管理竞争力
2. 专题二：从保险大国到保险强国
3. 专题三：某行业专项项目创业说明会



二、微型创业说明会角色认知

1. 主持——承上启下的营销承接
2. 主讲——“1+2”专题模式
3. 嘉宾——经验与感悟的分享
4. 产品——基本法与政策的解读

三、微型创业说明会技术应用

1. TIS 主持技术
2. EBS 专题讲解技术
3. 嘉宾分享稿件审核与修改
4. FABE 产品解读

小型增员交流会的策划

会议主题 《财富浪潮，谁领先行》 8 8 用法律智慧启动财富引擎 2018-05-20(周) 里拉 活动E x 20/10	会议内容 <table border="1"> <thead> <tr> <th>时间</th> <th>环节</th> <th>嘉宾</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>13:30-14:00</td> <td>签到：法律与财富“之门”</td> <td>5先生</td> </tr> <tr> <td>14:00-14:10</td> <td>× 暖：法律精英的客户角色</td> <td>6先生</td> </tr> <tr> <td>14:10-15:00</td> <td>超V：财富、金融、法律</td> <td>5先生</td> </tr> <tr> <td>15:00-15:30</td> <td>应用：客户K 家庭的风险管理</td> <td>3 先生</td> </tr> <tr> <td>15:30-16:00</td> <td>聚：12年财富管理之道</td> <td>4先生</td> </tr> <tr> <td>16:00-16:30</td> <td>交流：财富管理V 的法律生涯</td> <td>5/3 先生</td> </tr> </tbody> </table>	时间	环节	嘉宾	13:30-14:00	签到：法律与财富“之门”	5先生	14:00-14:10	× 暖：法律精英的客户角色	6先生	14:10-15:00	超V：财富、金融、法律	5先生	15:00-15:30	应用：客户K 家庭的风险管理	3 先生	15:30-16:00	聚：12年财富管理之道	4先生	16:00-16:30	交流：财富管理V 的法律生涯	5/3 先生	主办单位 主S方 承S方 WS方 参会机构 10. F/ 国际金融专业E 士W会 为开企业管理咨询O Y 666律所 会议地址 
时间	环节	嘉宾																					
13:30-14:00	签到：法律与财富“之门”	5先生																					
14:00-14:10	× 暖：法律精英的客户角色	6先生																					
14:10-15:00	超V：财富、金融、法律	5先生																					
15:00-15:30	应用：客户K 家庭的风险管理	3 先生																					
15:30-16:00	聚：12年财富管理之道	4先生																					
16:00-16:30	交流：财富管理V 的法律生涯	5/3 先生																					
参会人员 <table border="1"> <thead> <tr> <th>姓名</th> <th>小组一</th> <th>小组二</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>邀约</td> <td>李, L 字, L 字</td> <td>李, L 字, L 字</td> </tr> </tbody> </table>	姓名	小组一	小组二	邀约	李, L 字, L 字	李, L 字, L 字	会议嘉宾 张老师 于老师 刘老师 蓝老师 李老师	会议联系 姓名： 联系： 															
姓名	小组一	小组二																					
邀约	李, L 字, L 字	李, L 字, L 字																					

四、沙盘模拟：创说会经营模拟

第六讲：卓越金融精英培育指导

一、高潜人才基因测评与培育技术

1. MKASHT 高潜人才胜任力分析
2. 胜任力评估与职业生涯规划分析
3. 量体裁衣定制业绩与学习成长计划

二、180天成就卓越金融营销精英

1. 从金融产品营销到财富管理精英
2. 职业生涯不同阶段的“贵人”与“养分”
3. 卓越金融精英的效能成长日志