

银保督训

课程背景：

督训是银保内勤的核心骨干，一家公司只有拥有强大的内勤团队，才能有效地推动外勤的各类业务活动开展。督训工作涉及面广，并且在业务推动的各个环节都扮演着重要的角色。尤其是三级机构的督训，更是一岗多专，培训、企划、督导能力缺一不可。因此想要提升队伍能力，首先要提升督训能力。

课程收益：

- 通过本课程的学习，让督训对于自身的定位有一个明确的认识，同时对自身需要具备的岗位能力，也有全面的了解
- 通过本课程学习，让督训了解培训所包含的具体内容，如何做好内外部的训练，有效训练队伍，提升队伍实战能力
- 通过本课程学习，让督训能了解并掌握在业务追踪和督导过程中，工具的使用，尤其是短信、战报的撰写，明确这些督导手段对业务推动的重要性
- 通过本课程学习，让督训学会如何制定各项方案，撰写各种层级的报告，为业务推动服务

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：银保督训

课程方式：讲授+互动研讨

课程大纲

第一讲：督训的定位

一、合格督训应具备的素质

1. 市场敏锐度

- 1) 行业形势
- 2) 同业信息
- 3) 渠道动态

2. 专业技能

- 1) 具有创新意识，与时俱进
- 2) 熟悉各类产品知识，确保让外勤问不倒
- 3) 培训能力，能够驾驭各类培训项目
- 4) 策划组织各类活动，协助业绩提升
- 5) 撰写内外部训练销售话术
- 6) 辅导追踪团队成员各项目标的达成

3. 服务意识

- 1) 渠道服务意识
- 2) 团队服务意识

二、督训的职涯发展

1. 内职涯发展
2. 外职涯发展

3. 督训定位误区

- 1) 外勤的勤杂工
- 2) 保险公司文员工作

第二讲：督训基本功——培训

一、内部培训

1. 内部培训的分类

- 1) 新人培训
- 2) 主管培训
- 3) 产品培训
- 4) 项目培训

2. 新人培训的操作

1) 新人岗前培训

a 培训目的：让新人了解初入寿险行业需要知道的基础知识

b 培训内容：寿险意义和功用、行业介绍、公司介绍、销售流程、简单产品知识、运营知识

c 培训方式：讲授+演练+通关+笔试

d 培训时长：封闭培训 5 天

2) 新人衔接训练

a 培训目的：让新人快速出单

b 培训内容：产品知识、销售技能提升

c 培训方式：训练营模式（讲授+演练+通关）

d 培训时长：10——15 天强化

3. 主管培训的操作

- 1) 增员培训
- 2) 高端项目培训
- 3) 销售技能提升培训

4. 产品培训的操作

- 1) 部分精英人员研讨挖掘产品卖点并形成销售思路
- 2) 全员培训并严格通关

5. 项目培训的操作

- 1) 项目流程的制定
- 2) 项目各环节设置的要点及操作

二、外部培训

1. 培训对于银行渠道业务开展的意义

2. 外部培训的核心

- 1) 内容的设定
- 2) 讲课方式的设定

3. 外部培训的流程

- 1) 训前调研
- 2) 准备材料
- 3) 训中调节
- 4) 训后反馈

三、督训在培训中需要具备的能力

1. 各类培训班的组织能力

- 1) 前期准备工作：讲师选择、场地安排、课程规划
- 2) 培训期间的控制、安排

2. 各类课程的讲授能力

- 1) 编写讲师手册，反复练习演讲
- 2) PTT 训练

3. 分享人员的辅导能力

- 1) 能够提炼核心点
- 2) 能够辅导分享人员详尽表述

第三讲：督训基本功——督导

一、短信追踪

1. 短信追踪的目的和意义

2. 微信追踪的主旨

- 1) 明确业务导向
- 2) 业绩的推手
- 3) 有效激励士气
- 4) 时刻掌握业绩动态
- 5) 明确各项指标缺口

3. 短信追踪的注意点

二、现场督导

1. 网点经营现场的指导

2. 教会客户经理自主经营开网点早夕会

- 1) 内容：产品、话术、案例分享
- 2) 时间安排

三、辅导

1. 技能辅导

- 1) 产品疑难问题解答
 - 2) 话术反复通关、演练
2. 心态辅导

第四讲：督训基本功——企划

一、项目策划与包装

1. 项目调研

- 1) 了解一线客户的需求，寻找最容易邀约客户的理由
- 2) 了解银行的需求，解决他们的问题，增加银行参与的意愿
- 3) 本公司队伍可操作性强的，且区别于同业的优势项目

2. 主题设定

- 1) 考虑产品与主题的结合度
 - 2) 考虑客户需求与主题的结合度
3. 项目包装

二、项目报告的撰写

1. 明确对象

- 1) 区分内、外部
- 2) 区分层级——总、分、支
- 3) 区分需求——名、利

2. 明确结构

- 1) 项目背景阐述
- 2) 有效数据例证，表明观点
- 3) 外部报告重包装，内部报告重结果

3. 个性补充

4. 项目期间战报的编写

- 1) 项目达成进度播报
- 2) 项目亮点播报
- 3) 绩优分享

第五讲：银保沙龙活动现场的关键时刻关键动作

一、接触破冰

1. 接待

- 1) 人员安排和协调
- 2) 接待的要求和关键点

2. 接触

- 1) 建立信任非常重要的时刻
- 2) 客户信息的搜集
3. 候场

二、活动参与

1. 领导致辞内容要点
2. 促成人员带动过程

3. 全体人员以身作则

- 1) 公司人员的要求
- 2) 银行人员的要求

三、推动成交

1. 回顾

- 1) 回顾讲师主讲核心点
- 2) 回顾产品卖点
- 3) 回顾现场活动

2. 爆炒

- 1) 稀缺性炒作
- 2) 购买资格的炒作
- 3) 购买氛围的炒作

四、现场 007 的安排

1. 007 的作用

- 1) 与客户建立同理心
- 2) 推动成交
- 3) 化解尴尬氛围，烘托热烈的销售氛围

2. 007 的安排

- 1) 007 发言时间点的选择
- 2) 007 发言内容的安排