

# 从零到百——打造团队发展的高效引擎

## 课程背景：

随着我国经济新常态和互联网的发展，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，组织结构快速迭代，增员效能大幅提升。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。

## 增员困惑：

### 一、人在哪？

- 准增员对象在哪里？为什么别人能增到，我增不到？
- 费米悖论引发的思考，不是市场的问题，是我们没有建立起增员的习惯系统。增员就像健身一样，健身房就在哪里，设备就在哪里，教练就在哪里，为什么有人练得一身肌肉，有人毫无改变？其实差距就在习惯，习惯的转变是突破增员最重要的改变。
- 没有增员难的市场，只有没有养成增员习惯的员工。

### 二、怎么增？

- 增员过程中，钱没少投入，精力没少花，可是没有增到满意员工。
- 什么样的员工才能算“合格满意”？请问您增员的对象是谁？请问您的市场环境更适合做“大众型增员”、还是“精英型增员”？
- 针对不同类型的准增员对象，我们应该怎么做才能事半功倍。

### 三、怎么留？

- 增员来了留不住，等于走上断头路。
- 没有留存引擎的人力发展等于没有发展！团队的发展结构是否足够健康，决定了这个团队可持续发展的能力。
- 没有“1+7”的核心团队管理留存经营，增员怎能做大做强？

## 课程收益：

- 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

## 课程模型：

### 增员引擎

- 三大增员渠道管理
- 大众型、精英型人力画像
- 专业化增员流程
- 增员面谈五步法
- 特色增员活动策划
- 读懂《基本法》、增员不害怕
- 巧用增员助理、实现发展突破



### 留存引擎

- 新人留存的8/5/2/1管理法
- 新人4每习惯系统搭建
- 新人心理如何抓
- 新人辅导三步法
- 准主管经营系统

**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、从零到百

#### 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

**案例分析**：千人总监的故事

3. “精英型”人力发展模式解析

**案例分析**：“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：发展篇—如何搭建“增员”引擎

#### 一、增员渠道详解

##### 1. 增员发展三大难点

- 1) 找不到人
- 2) 找到人不进来
- 3) 进来人留不住

##### 2. 传统增员三大渠道

- 1) 人才市场
- 2) 网络
- 3) 报纸

##### 2. 优质增员三大渠道

- 1) 客户
- 2) 转介绍
- 3) 影响力中心

##### 3. 特色增员三大渠道

- 1) 社群
- 2) 活动
- 3) 表彰会

**小组讨论**：不同渠道的增员效果分析，以及注意事项

#### 二、两大准增员群体画像与话术

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

### 三、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

### 四、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

### 五、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

### 第三讲：结束篇—如何搭建“留存”引擎

#### 一、新人留存的关键要素

1. 新人离职原因分析：钱没到位，心委屈了
2. 新人心理认同感建设：入职 2 天、2 周、2 个月

#### 3. 新人活动量管理系统

- a “四每”习惯养成管理
- b 8/5/2/1 活动量管理

#### 二、新人辅导系统构建

1. 新人辅导的关键点
2. 新人辅导三部曲
  - a 客户开发技术辅导
  - b 产品讲解技术辅导
  - c 增员技术辅导

讨论：迎新会怎么搞？

