

引爆增员 e 时代

课程概述：

随着我国经济新常态和互联网时代的到来，保险行业迎来了“钻石十年”。尤其是十九大会议要求，“加强社会保障体系建设。按照兜底线、织密网、建机制的要求，全面建成覆盖全民、城乡统筹、权责清晰、保障适度、可持续的多层次社会保障体系。全面实施全民参保计划。”，对于保险业发展提到一个新的高度。互联网时代最值钱的不是人才，而是团队，借助全民创业的浪潮，把握市场发展的优势，引爆增员力，快速组建一支强大的寿险队伍，以团体的集体智慧去抢占市场，才能成为真正的赢家。

课程收益：

- 培养企业家的增员认知和增员思维，建立增员内动力，让增员像呼吸一样自然。
- 了解“架构增员”的基本思想，并学会画架构图，分析架构，找出薄弱点和发展点，以此明确缺口、确立目标；
- 明确优质增员的标准、优质增员的渠道、优质增员的职业，并结合自己的实际情况制定出自己的增员策略；
- 挑战高目标，设置标王奖励，激活最高增员目标，通过话术演练、增员活动设计等帮助学员实现高目标
- 结合准增员的实际情况，熟练掌握增员面谈五步曲，并有效处理准增员异议；

授课方式：实战讲授+案例研讨+情景互动+计划制定+行动学习

培训对象：营销团队的团队主管、绩优人员、专兼职内训师等

课程时间：2-3 天

课程大纲

第一讲：增员爆破系统之“道”：一切从心开始

一、保险行业的“钻石十年”

马云说：未来十年，经济会越来越糟糕，但是有钱人会越来越多

- 1.趋势决定未来—新一轮创业浪潮来袭
- 2.团队决定格局—你不发展别人一样要发展
- 3.有梦想的才有更大的发展—推销你的梦想
- 4.保险行业正式进入“钻石十年”

梦想：“钻石十年”你要带领一支怎样的队伍

二、树立正确的增员观念

(一) 公司经营层：

- 1、将增员作为公司永续发展的根本，
- 2、将增员与销售并重，齐头并进。

(二) 团队主管层：

- 1、将组织壮大作为事业奋斗的目标
- 2、培养属员增员习惯

(三) 潜力营销员：

- 1、将增员走组织发展道路作为自身事业起点，
- 2、建立信心，是提升自己增员技能的第一步。

行动学习：愿景——我们的未来不是梦

三、蜕变是每个成功者的必经之路

- 1.破——改变从我开始
- 2.建——寿险企业发展的商业模式
- 3.定——搭建组织发展平台

实现：“千人总监”的实施计划

第二讲：增员爆破系统之“术”；实战技能训练

一、360度增员渠道详解

- 1.传统增员三大渠道：人才市场、网络、报纸
- 2.优质增员三大渠道：客户、转介绍、影响力中心
- 3.特色增员三大渠道：社群、活动、表彰会

小组研讨：不同渠道的增员效果分析，以及注意事项

二、选对人—八大钻石增员解析与话术

- 1.选对的人才有机会做对的事
- 2.优质增员的标准
- 3.八大钻石增员需求的精准分析

开放空间：八大钻石增员画像

- 4.八大钻石增员话术解析

通关演练：八大钻石增员话术通关演练

三、做对事—系统化增员面谈流程

- 1.精准增员流程
- 2.初次面谈和准增员资料的收集
- 3.增员人的面谈及邀请
- 4.增员面谈的流程
 - 1) 话题导入：先跟后带建亲和
 - 2) 动摇对方：五步撬动增员点
 - 3) 吸引对方：三讲秒杀变粉丝
 - 4) 明确要求：建立标准成习惯

3、增员面谈的异议处理

- 1) 异议处理的原则
- 2) 异议处理的逻辑
- 3) 异议处理的四种常见类型

情景演练：精准增员面谈流程演练

四、特色增员活动的策划与组织

- 1.小型创说会
- 2.白领升职座谈会
- 3.大学生生涯规划会
- 4.企业家创业论坛

群策群力：特色创说会的策划与组织

目标挑战：增员竞标大赛

计划设定：当月增员行事历设计

第三讲：增员爆破系统之“器”；管理工具的有效使用

一、新人留存的关键要素

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

二、新人辅导系统构建

- 1.辅导者的角色
- 2.新人辅导的16个关键时刻
- 3.新人辅导的具体内容
 - 1) 专业的知识——他需要知道什么？
 - 2) 正确的态度——什么观念和态度使他全力以赴？
 - 3) 熟练的技巧——他必须会做什么？
 - 4) 良好的习惯——他必须经常做对哪些事情？
- 4.如何进行新人辅导
 - 1) 设立辅导的目标
 - 2) 擅用辅导工具
 - 3) 把握辅导的时机
 - 4) 辅导的形式和方法

三、准主管育成系统

- 1.“火眼金睛”识别优秀准主管
- 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