

保险销售团队的高效增员

【课程大纲】

第一单元：增员，就是增未来！

1. 保险团队增员的重要意义
2. 人员流动性大，怎么做好招聘规划？
3. 销售人员的能力素质模型
4. Ta 是出色的保险人吗？
5. 销售招聘启事怎么写最吸睛？
6. 如何提高简历投递量？
7. 怎样快速招聘到 90 后员工？
8. 筛选原则：五原则+四匹配
9. 精准定位：把求职者设想为你的客户

第二部分：把电话邀约当做一次完美的销售

1. 保险增员三要素
2. 总是约不到面试者，怎么办？
3. 求职者爽约的 N 种原因及应对之策
4. 如何与求职者进行高效的电话邀约

电话邀约求职者的优点

电话邀约求职者的疑惑点

电话邀约求职者的要点

电话约求职者的逻辑

电话邀约求职者的话术

5. 电话邀约求职者的工作流程

打电话前的五大准备工作

打电话时的六大注意事项

电话结束后要做的两大工作

6. 求职者各种拒绝，如何应对？
7. 如何做好电话面试？
8. 如何最大化的促成面谈？
9. 模拟练习

第三部分：增员面谈与促成

1. 面谈的目的
2. 面谈的流程
3. 面谈的内容

学会高效提问有价值的问题

销售人员招聘面试题库

4. 激发需求的技巧
5. 增员促成
6. 如何谈薪酬
7. 模拟练习

第四部分：增员后的跟踪工作

1. 六招轻松提高候选人入职率
2. 防止新员工流失的技巧

关心被增员人

关注细节

协助新人开第一单

3. 其他九大增员方法

第五部分：案例研讨