

# “创新早会经营”培训课程大纲

## 【课程背景】

对于保险公司来说早会经营不仅仅是打卡、报到，更是企业文化的重要组成部分。早会如同早餐，如果总是一个形式很容易审美疲劳，导致台上的不愿讲，台下的不愿听，甚至不愿意来，最后脱落队伍。“怎么开？”是每个保险公司都头痛的问题。本课程讲师结合自己 20 多年的营销团队会务经营实战经验，协助营销主管系统研修并提升会务经营能力，让大家从此不再为营销团队的开会而发愁。

## 【课程收益】

- 1、掌握营销主管的会务经营的技巧与原则，促进团队管理制式化经营；
- 2、学习如何激励各种不同类型营销人员并留住绩优骨干人员；
- 3、建立以会代训机制，加强碎片化学习模式，促进快速提升团队战斗力；
- 4、能够根据企业状况建立科学的会务经营系统，提升营销业绩创造赢利绩效。

## 【课程对象】

保险公司、代理公司、经纪公司的营销团队。

## 【课程时间】

1 天（6 小时） pm9：00—12：00 pm14：00-17：00

## 【课程形式】

课程讲授 70%，案例分析及小组研讨 20%，演练 10%

## 【课程纲要】

第一单元 早会的意义

- 1、员工找到归属感
- 2、企业文化的重要组成
- 3、学习、锻炼、
- 4、挖掘人才
- 5、解决问题、信息交流、工作安排

案例:讲师本人、曾国藩训练湘军

## 第二单元 早会经营小组

- 1、人员选拔

案例：讲师本人

- 2、各自职责

## 第三单元 早会的基本流程

- 1、开多久
- 2、热身晨操--花样（体操、瑜伽、八段锦）

案例：讲师本人

- 3、业绩分享

1) 签单基本过程

2) 成功的原因

- 4、展业中的问题解答

- 5、欢迎新人

- 6、学习时间

1) 新闻

2) 专业知识

### 3) 销售技巧

案例：台湾某保险代理公司

### 7、工作安排

### 8、开心一刻

### 9、二次早会

#### 1) 目的

#### 2) 注意细节

### 10、学习时间

### 11、早会点评

## 第四单元 这些会导致早会失败

### 1、过于“官场化”

### 2、不够重视

### 3、形式单调

### 4、无规划、随心所欲

分组讨论：目前早会中的问题

## 第五单元 早会创新

### 1、多学习别人的经验

### 2、多听听员工的心声

## 第六单元 个性化早会

### 1、增员早会

### 2、生日早会

### 3、客户联谊早会

4、家属联谊早会

5、辩论早会

6、节日庆典早会

7、读书分享早会

8、聚餐式早会

9、户外早会

演练：学习的第二天早晨开一次常规早会，进行讨论、点评