

“品三国，看水浒，学增员”

【课程背景】

人员流失严重正在成为保险公司面临的重大问题，增员成了当前保险公司工作的重中之重。

我们的祖先为我们留下了浩瀚的文化遗产，四大名著就是其中的瑰宝。三国、水浒表面看来描写战争、打斗，背后却是一部人才争夺的大戏。刘备与宋江两个核心人物都是草根出身，却善于发现人才，引进人才，重用人才，最终功成名就。我们惊奇的发现，虽然相距千年，我们常用的增员方法很多都是源自古人的智慧。本着“古为今用”的精神，我们希望在这两部名著上学到更多增员的精髓，让祖先宝贵的思想遗产绽放出新的光芒。

【课程收益】

- 1、让学员能灵活使用一套识别人行为风格的工具；
- 2、通过工具的使用能立即找准增员需求；
- 3、灵活的掌握增员面谈技巧；
- 4、掌握有效的增员沙龙技巧
- 5、讲故事、游戏化的课程设置让增员异议处理环节充满趣味。

【课程对象】

保险公司、经纪公司、代理公司全体销售人员

【课程时间】 1天（6小时）

【课程形式】

讲述、视频、演练、分组讨论等

【课程纲要】

第一单元 不增员，行吗？

1.伟大的事业都是靠团队干出来的

共产党的案例、刘备的案例

2.团队让我们的事业走得更远

金爱丽的案例、太平洋李总监案例、自己的案例、吕布的案例

第二单元 成功的团队领袖应具备的两大特质

1.有胸怀才能成大业

王伦与宋江的对比、刘备的领袖特质

2.千里马常有，而伯乐不常有

人才的识别技巧

曹操、宋江、曾国藩的识人之道

第三单元 增员的前期准备

1.己所不欲，勿施于人

我的案例

2.增谁？

刘备、宋江的案例

什么样的人适合我们的团队？

3.辅助工具

工资条、自己的保单、优秀的同事

分组讨论：当前增员最大的障碍

第四单元 增员技巧大全

1.愿景增员法

刘备、宋江的案例

“我的变化”很重要

口号、目标必不可少

万元团队案例

2.口碑增员法

曹操、刘皇叔，及时雨宋公明哥哥的案例

3.家庭式增员法

梁山案例，金爱丽家庭团队

4.断其退路法

帮增员对象分析出路

增员卢俊义案例

5.缘故增员法

孙权增周瑜案例

6.同行挖人法

孙权挖甘宁案例、曹操挖袁绍手下案例

7.精神感动法

三顾茅庐案例

8.增员沙龙

9.人才市场招聘

10.转介绍法

徐庶介绍诸葛亮案例

第五单元 常见拒绝的解决

说来说去，就这些问题

引导式话术

反问式话术

设想式话术

案例式话术

第六单元 新员工辅导

增员不辅导，新员工还得跑

孙权辅导吕蒙的案例

演练:不同场景的增员