

# “寿险团队组员辅导”课程培训大纲

## 【课程背景】

刚加入寿险行业的伙伴如同初生婴儿，对行业陌生、业务技能生疏，能否熬过此阶段对于他们的寿险生涯至关重要。对此，主管对他们的辅导责无旁贷。是“授人鱼”还是“受人光渔”，这里面有很多学问和技巧。

## 【课程收益】

- 1、掌握新员工的心理状态
- 2、掌握组员辅导的技巧
- 3、培养主管领导特质

## 【课程对象】

保险公司团队各级主管

【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 属员辅导基础

- 1、属员辅导概述
- 2、属员辅导的基本原则
- 3、属员辅导常见误区

### 第二单元 常用属员辅导方法

- 1、陪访辅导法
- 2、跟随见习辅导法
- 3、专家门诊辅导法
- 4、面谈辅导法
- 5、角色扮演辅导法
- 6、指标分析辅导法
- 7、其他辅导方法

### 第三单元 属员分类及辅导

- 1、属员分类之一——产能
- 2、属员分类之二——意愿
- 3、属员分类之三——性格

### 第四单元 成功属员辅导案例分析

- 1、属员集体辅导
- 2、拨云见日超越梦想
- 3、知人识人育人
- 4、促进中绩效属员的稳定发展
- 5、无敌最是抱成团
- 6、前方打仗后方支援
- 7、改变维持状态寻求长远发展
- 8、婆婆不支持主管做家访
- 9、对客户经理的辅导
- 10、对银行人员的辅导