

增员有道——一切皆可经营

课程背景：

新冠疫情的影响下，全球经济走势持续低迷，保险市场也受到较大冲击，虽然短期内疫情对保险业的影响并不会完全消失，但全球保险行业将迅速从新冠疫情引发的衰退中复苏，有望在 2021 年恢复至疫情前水平。其中，中国将引领新兴市场成为全球保险市场的中坚力量，支撑保险市场的复苏。据银保监会数据显示，国内保险市场在疫情得到控制以后，展现强劲韧性，迅速反弹，进入新常态。

回顾过往，保险行业大量的采用人海战术拉升业务。有些人观念不对，粗放经营，结果失去的比失去的更多；有些人急于求成，然而基础不牢欲速则不达，结果团队萎缩大量脱落。有些人急功近利，放弃立场和原则，突破经营的底线，结果反受其害，自毁前程……变化之中，增员难、留存更难、稳定老员也是一种增员成为各家保险公司的营销团队首要解决难点。震荡之下，5G 时代寿险营销如何做好组织发展？唯有直面问题，尊重规律、固守正道、系统经营才是根本。——希望通过此次培训，更新自我认识，重塑行业信念，转换增员逻辑，用与时俱进的观念、知识、技术、工具做正确的事，2021 再出发，迎接保险行业白金 30 年！

课程收益：

- 开启固定的自我管理模式
- 开启专业的增员招募模式
- 开启高效的组织发展模式
- 开启可控的经营协作模式

课程风格：

源至实战：大量的实战案例支持理论体系，即有理论高度，又有实战深度。

原创模型：一线调研、直面问题、梳理增员逻辑、提供有效方案

授课风格：打破过往增员逻辑，即引发思考又不乏轻松幽默，可操作性强。

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：准主管、主管以及经理

课程方式：案例分析+实战演练+学员互动

课程大纲

导入：

1. 大资管时代积聚了哪些风险？
2. 金融体制改革——资管新规时代的背景及影响是什么？
3. 大数据下，保险业迎业哪些机遇还是挑战？

第一讲：大资管大金融时代寿险营销面临的机遇与挑战

1. 2021 开门红战前思考

- 1) 观念：与时俱进
 - 2) 目标：科学达成
 - 3) 技术：得心应手
 - 4) 行动：赢在执行
2. 成功的本质是自我革命——认知出现偏差比无知更可怕
 3. 建立现代财税金融体制，完善现代化金融监管体系
 4. 大力发展保险业，为“十四五规划”保驾护航

5. 财富管理新视野，拓路前进新时代

第二讲：厘清理念谈组织发展

一、人海战术与保险业的“旋转门”效应引发的思考

学员互动：增员就是在做组织发展吗？

二、销售有迹可循

学员互动：有业绩就是好员工吗？

三、发展是硬道理，硬发展是没道理

学员互动：培训是急救室还是健身房？

四、择业就是选择生活方式

学员互动：你究竟想让自己过什么样的生活？

第三讲：增员选才

一、先来谈谈“人脉关系课的重要性——人脉树状关系图”

1. 人脉拓展并不难——从点找线到面
2. 人脉树状图助力目标市场分析
3. 人脉就是钱脉——用心经营、专业取胜

二、再来谈谈“贫穷的本质是什么？”

1. 没有时间管理意识
2. 没有追求目标想法
3. 没有自我控制自律
4. 没有学习改变动机
5. 没有培训生活技能

三、最后谈谈“当下工作的不满、改变其实很简单！”

1. 提高业绩三要素——完美的销售技巧、让工作成为习惯、投入更多的时间
2. 成功的思维模式——活动管理≠业绩管理
3. 好习惯就是生产力
4. 如何做好三环管理——（动机、技术、活动量）

演练：沟通不是单向而是双向的

四、创业说明会，后疫时代 10 类高素质人才招聘需求分析

1. 银行业
2. 旅游业
3. 家教业
4. 房地房地产业
5. 美容业
6. 服务业
7. 运输业
8. 教师业
9. 公务员业
10. 家政业

第四讲：提式问增员

一、提问式增员秘诀，开口五步曲——好的问题胜过千言万语

- 一步：暖氛围
- 二步：小切口
- 三步：大影响
- 四步：消顾虑
- 五步：锁时间

二、提问的技术——心中有框架、发问引思考

1. 动机类问题
2. 现状类问题
3. 目标类问题
4. 行动类问题

三、五感提问法——问题是最好的老师、教练

看、听、闻、想、尝

四、提问提绩效——会问更高效

1. 组织文化与发展的组织环境有多重要？
2. 绩效管理的起点是什么呢？
3. 目标设置是经过认真思考的吗？
4. 如何规划新人制定工作计划？
5. 流程优化与执行重点是什么？
6. 绩效复盘、改进和奖惩的重要是什么？

模拟演练：提问找答案

第五讲：增员四次面谈逻辑

1. 意愿激发面谈——择业就是择生活
2. 增员初次面谈——增员你喜欢的很重要
3. 增员甄选面谈——切记！乌龟不会飞上天……
4. 增员上岗面谈——主管面谈团队文化、好习惯就是生产力

模拟演练：面谈话术

第六讲：增好员做销售搞好培训

一、万事开头并不难，系统经营是关键

二、新人辅导 F16（新人开展业务的 16 个第一次）

1. 建立标准化
2. 伙伴易学习
3. 团队可复制

模拟演练：工作中的第一次

三、正视挫折——新人的顾虑我知道（三要三不原则）

1. 三要——目标规划要清晰、学习培训要牢记、语言表达要精准
2. 三不要——不要担心未来、不要恐惧拜访、不要拒绝辅导
3. 成长比成功更重要

四、坚定行业信念，平台决定未来

1. 保险行业发展前景
2. 选对平台赢在未来

第七讲：行销其实很简单，出勤留存是关键

一、后疫时代，家庭理财规划刻不容缓——中国家庭面临的八大风险

1. 政策风险
2. 市场风险
3. 投资风险
4. 债务风险
5. 婚姻风险
6. 税务风险
7. 法律风险
8. 道德风险

二、人寿保险迎来白金 30 年，有需求就有商机

分析：养老产业市场前景

分析：子女教育产业市场前景

分析：健康医疗产业市场前景

人寿保险事业：过去是选择、现在是刚需、未来是必须

三、3.0时代达成目标的行动策略

1. 制定计划的方法

案例：制定计划的四个阶段

2. 你的客户在哪里？——目标市场定位与经营
3. APP帮你做需求分析（明确制定营业单位的使命和目标）
4. 确定工作的先后顺序
5. 进行彻底的自我管理
6. 培养解决问题的能力
7. 成单过程中减少风险的方法

四、讲好保险人的故事

学员互动：当你爱上销售才知道自己会变得多优秀

第八讲：人人都是自己的CEO

一、寿险营销的五层境界（定位决定职位、目标决定工作模式）

境界一：公司的推销员

境界二：客户的收展员

境界三：个人理财规划师

境界二：家庭财务管理师

境界五：家企财富管理师

二、收入=知识*技术*活动量

三、寿险营销成功法则：坚持的够久、持续的学习

四、挑战MDRT——追求均衡人生

家庭、健康、教育、事业、服务、财务、精神

课程结束