

---

---

## 《开门红秀出你的业绩》

### 【课程收益】

提升开门红业绩

提升销售管理的水平，推动开门红。

【课程时间】：0.5 天

### 【课程对象】

销售管理人员。

需要提升管理技能人员。

开门红推动人员。

### 【课程形式】：

理论讲授 + 案例分析

小组讨论 + 情景模拟 + 经验分享

管理游戏 + 实战演练 + 现场点评

### 【课程大纲】

#### 一、开门红的意义

我们中国人喜欢图个好彩头“开门红，全年红”，它预示我们未来一整年都能拥

有舒适的生活与快乐的心情。不单单是保险行业，全国上下都在做“开门红”，上到

---

---

政府下到贩夫走卒都在做“开门红”！

## 二、开门红的策略

1、人力储备工程：一是变更经营主题，冲洗队伍年底业绩冲刺的疲劳，变业绩推动为储备人员推动，营造出热烈的气氛，提升整个团队士气；二是为团队补充新鲜血液，为新一年度的年度经营打下坚实的人力基础；三是优化架构快速成长。……..

2、意愿储备工程：“强化队伍战斗信心，使命必达战开门”通过方案宣导、产品规划和收入目标制定激发销售人员开单的欲望。统一思想、统一行动，实现整体致胜；……..

3、氛围储备工程：12月20日前完成各分公司职场开门红重新布置，开门红收入目标上墙；开门红倒计时、开门红业绩英雄榜、方案入围英雄榜张贴上墙，每日实时更新；……

4、产品储备工程：着重提升队伍对每个产品基础知识的专业掌握、对每个产品销售话术的背诵通关、对同业产品横向比较的利弊分析。……..

5、技能储备工程：每周早会结束之后转入二早经营，二早经营紧紧围绕“产品学习、活动量管理、销售疑难反馈与处理”三大主题工作展开，以此不断塑造队伍“每天学习一点知识、每天解决一个问题、每天进步一点点”的学习习惯与工作习惯，打造“学习型团

---

---

队”。…….

6、客户储备工程：通过早会引导队伍梳理开门红准客户清单，并让其做好记录，确保开门红期间客户储备，分公司负责人实时检查追踪，确保每一个可战人力开门红至少带 100 个准客户参战；…….

### 三、开门红的举措

1、销售人员应该做什么：开门红保费目标与收入目标订制挑战高目标；

每周早会坚持参与，产品推广话术背诵不能间断、产品销售卖点滚瓜烂熟、同业产品 PK 了然于胸；…….

2、管理人员应该做什么：财施：帮队伍赚到钱，这是管理的根本

法施：帮队伍增长本领，这是管理的未来

无畏施：帮队伍强化自信，快乐心情，这是管理的艺术…….

3、开门红必胜的方法：全面总动员战术 —— 让老客户、亲朋帮忙，盯住目标、咬紧目标战术 —— 每日追踪，会报战术 —— 人性关爱、层层汇报、层层追踪，早会满堂战术 —— 30'的早会只讲战斗月内容…….

### 四、开门红的推动

1、改变习惯：“五要六做到”

2、开门红操作流程：热烈启动、团队先行、节奏明快、工具多样、全面宣导、团

---

---

队竞赛、承诺公开、形式活泼。……

3、业绩追踪：全面追踪，重点追踪。早要求，午沟通，晚追踪

早要求：

请对方提供拜访计划；

了解客户背景，帮助筛选客户；

提醒注意事项；

检查出发前准备；

提出二访要求；

了解拜访目的；

约定中午沟通的时间、地点；

肯定他、鼓励他。