

《放大格局，创造财富》

课程大纲简介

课时：0.5 天

参训人数：100 人 / 期

【课程背景】：

2021 年，疫情后的开门红，新挑战下的开门红，有机遇也有挑战，本课程开门红对全体员工激励。分析了新环境下的机遇和挑战，分析了销售人员的发展方向。也对开门红的推动给出具体实施操作步骤。通过《放大格局，创造财富》的学习，使学员对大环境和一个怎么做有了认知，达到提升销售人员士气、提升员工绩效的目的。

【课程收益】：

- 1、激励员工。
- 2、使销售人员知道发展方向。
- 3、深刻理解：保险的意义功用

【学习对象】：

- 销售人员。
- 开门红推动人员。

【学习目的】：

- 提升开门红业绩
- 提升销售管理的水平，推动开门红。

【学习方法】：

- 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、挑战与机遇并存

1、2020 年我们经历了什么？

①、疫情给我们带来了什么？②、一场疫情让我们明白了什么？

2、中国经济已经全面复苏

①、2021 年开始新纪元。②、金融市场释放重大机遇。

3、客户投资需求旺盛。

①、高净值人士数量增加。②、保险成为民众投资首先

二、开门红的意义

1、什么是开门红？



①、一年有个好彩头。②、开发客户多由头。③、借势谋事增收入。④、开门红是一种稀缺资源。

2、这就是开门红。

①、开门红精神！②、对公司。③、对团队。④、对个人。⑤、开门红意味着什么

三、开门红你准备好了吗？

1、开门红备战

①、开门红备战期应该是：②、开门红是全员参战月。③、开门红备战。④、抢时间就是抢钱。

2、心态备战

①、你是否思考过为什么？②、改变自己。③、开门红打的就是你改变人生的信念。
④、信心带来结果。

四、开门红的推动

1、改变习惯：“五要六做到”

①、五要。②、六做到。

2、开门红操作流程：

①、目标确定：尊重目标、信守目标！

②、意愿启动：统一思想、明确目标

③、氛围营造：不断的挑起对抗气氛为目的

④、方案宣导：方案的亮点

⑤、销售支持：客户积累，训练辅导

⑥、追踪反馈：典范树立，阶段总结

⑦、开门红盘点：总结评估，表彰先进

结束语