
《银保一季度运作和精细化管理》

【课程背景】

本课程就一季度整体实施给出具体实施操作步骤，对系统精细化管理的每一个步骤都做了细致的讲解。通过对本课程《银保一季度运作和精细化管理》的系统学习，使学员对银行保险营销有系统的认知，对一季度和日后的团队精细化管理有系统的了解。通过对本课程的学习，能使管理技能得到提升，以及学习具体实施的管理推动步骤。达到提升管理素质、提升员工绩效的目的。

【课程收益】

- 1、掌握一季度业绩推动的步骤。
- 2、掌握如何提升管理的技巧和方法，如何有效管控团队。
- 3、深刻理解：银保管理标准化体系，银保日常管理体系；销售支持体系。

【课程时间】

1天

【课程对象】

银保管理人员。

需要提升管理技能人员。

储备干部。

【课程目的】

系统提升管理者的管理能力。

提升一季度的推动能力。

【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、一季度业务推动举措

1、销售人员应该做什么：

- 1) 目标制定：一季度保费目标与收入目标订制挑战高目标；
- 2) 客户储备：填写总结客户档案。
- 3) 产品话术演练：产品销售卖点滚瓜烂熟、同业产品 PK 了然于胸。
- 4) 提高访量和开口率：拜访信息及时登记《工作日志》。
- 5) 专业学习：每天学习一点知识，每天解决一个问题，每天进步一点点。

2、管理人员应该做什么：

- 1) 财施：帮队伍赚到钱，这是管理的根本
- 2) 法施：帮队伍增长本领，这是管理的未来

3) 无畏施：帮队伍强化自信，快乐心情，这是管理的艺术

3、一季度必胜的方法：

1) 全面总动员战术：让老客户、亲朋帮忙

2) 每日追踪：盯住目标、咬紧目标战术

3) 会报战术：人性关爱、层层汇报、层层追踪

4) 望、闻、问、切：看报表、听汇报、问情况、检查落实

4、改变习惯：

1) 五要：五要精神

2) 六做到：

5、一季度操作流程：

1) 热烈启动：职场氛围营造

2) 团队先行：行动方案先下发到营业部、营业组

3) 节奏明快：虎头、龙腰、豹尾。

4) 工具多样：挑战书、军令状、决心书

5) 全面宣导：组织人员研究激励方案，发掘闪光点、兴奋点、激励点

6) 团队竞赛：竞赛最能提升团队荣誉感。

7) 承诺公开：承诺上墙，融入幽默，缓解压力。

6、业绩追踪：

-
-
- 1) 全面追踪：
 - 2) 重点追踪。重点追踪前的准备，追踪后的工作
 - 3) 早要求：请对方提供拜访计划，约定中午沟通的时间、地点。
 - 4) 午沟通：请业务员陈述每一访的具体经过，询问业务员发现了什么问题？
 - 5) 晚追踪：按“午沟通”程序执行；为下一轮辅导追踪做铺垫

二、银保的日常管理体系

1、会议经营：

- 1) 干部早会：会议流程及主要内容，a、工作汇报、b、经营分析 c、工作联系
- 2) 大早会：会议流程。规范操作流程、提升运作水平、鼓舞团队士气
- 3) 二次早会：承接大早落地，活动量的检查、当日工作安排
- 4) 夕会：训练辅导、解决疑难、心理建设
- 5) 周/月业绩分析会：统一思想、工作盘点、工作部署

2、活动管理：

- 1) 活动量追踪：运作要点
- 2) 参会追踪：日汇报模式建立，周/月出席总结

3、综合管理：

- 1) 文化建设：职场理念、职场布置、团康活动
- 2) 经费管理：经费动支流程、管理原则、费用公示的流程

3) 行为规范：宣讲、预警、

三、销售支持体系

1、客户经营：

1) 客户获取：获客渠道搭建：缘故客户、转介绍、陌生拜访

2) 客户养护：公司客养、职场客养、方案追踪与制定

2、销售运作：

1) 平台销售：公司平台承接、职场平台组织、方案追踪与制定

2) 自主展业：产品训练、销售流程训练、电子化展业