

---

---

## 《银保开门红运作和精细化管理》

### 【课程背景】

本课程就开门红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《银保开门红运作和精细化管理》的系统学习，使学员对银行保险营销有系统的认知，对开门红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、掌握开门红业绩推动的步骤。
- 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；组织发展体系；教育训练体系。

### 【课程时间】

2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。

提升开门红的推动能力。

### 【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、开门红的意义

- 1、什么是开门红
- 2、开门红的意义
- 3、开门红的重要性

#### 二、开门红的推动举措

- 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；
- 2、管理人员应该做什么：
- 3、开门红必胜的方法：全面总动员战术
- 4、改变习惯：“五要六做到”

---

---

5、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。……

6、业绩追踪：全面追踪，重点追踪。早要求，午沟通，晚追踪

### 三、银保的日常管理体系

1、会议经营：干部早会、大早会、二次早会、夕会、周/月业绩分析会。

2、活动管理：活动量追踪、参会追踪。

3、综合管理：文化建设、经费管理、行为规范。

### 四、销售支持体系

1、客户经营：客户获取、客户养护。

2、销售运作：平台销售、自主展业。

### 五、组织发展体系

1、基本法经营：面谈、增员早会、月度收入分析、辅导

2、增员开拓：开拓增员渠道、职场面试日、创业说明会

3、技能提升：增员技能训练、面谈技能训练

### 六、教育训练体系

1、基础训练：早会训练、二早训练

2、提优训练：低绩效人员训练、绩优萃取

---

---

3、新人训练：衔接教育、新人 3 个月、新人 6 个月、新人 12 个月